

**PROGRAMA FSE - EOI**

**NECESIDADES GLOBALES DE  
FORMACION PARA LA CREACION  
DE EMPLEO EN LA  
COMUNIDAD AUTONOMA DE  
CANARIAS**

**COMUNIDADES AUTONOMAS**

**II**

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL  
M A D R I D**

**1995**

## ÍNDICE NECESIDADES GLOBALES

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Asistencias Técnicas para el Programa F.S.E. - E.O.I.: Etapa 1. Marco de Actuación .....	2
1.2. Introducción específica .....	25
<b>2. ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE CANARIAS</b> .....	<b>37</b>
2.1. Datos físicos.....	38
2.2. Demografía.....	46
2.3. Enseñanza.....	63
2.4. La Producción .....	76
2.5. Industria.....	79
2.6. La Construcción.....	87
2.7. Sector Primario .....	89
2.8. Sector Terciario.....	104
<b>3. LA EMPRESA CANARIA</b> .....	<b>117</b>
3.1. Estructura General de la Empresa .....	118
3.2. Análisis de la estructura empresarial canaria por sectores de actividad .....	124
3.3. La inversión en Canarias.....	129
<b>4. ANÁLISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</b> .....	<b>147</b>

<b>5. EL MERCADO DE TRABAJO.....</b>	<b>165</b>
5.1. Características y evolución.....	166
5.2. Conclusiones: Canarias y sus Recursos Humanos.....	202
<b>6. IDENTIFICACIÓN SECTORES EMERGENTES.....</b>	<b>205</b>
6.1. Introducción.....	206
6.2. Problemas clave para la formación.....	224
6.3. Síntesis de la Situación.....	283
6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos.....	293
6.5. Análisis por Sector.....	304
<b>7. NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS.....</b>	<b>344</b>
7.1. Introducción.....	345
7.2. Cuantificación y cobertura de las necesidades de formación en Canarias.....	364
7.3. Módulos de acción formativa.....	374
<b>8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.....</b>	<b>530</b>
8.1. Penetración de la Acción.....	549
8.2. Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.....	551
8.3. Distribución por programas, años y costes.....	559
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>566</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.- Superficie Geográfica de Canarias y Comparación con España. ....	39
Cuadro 2.- Variables básicas del espacio Canario. ....	43
Cuadro 3.- Datos Comparativos de Población. (1992). ....	46
Cuadro 4.- Datos Comparativos de Población de derecho por islas. (tasas de crecimiento).....	47
Cuadro 5.- Densidad de la Población por islas (1991).....	49
Cuadro 6.- Población de derecho (Número de personas).....	50
Cuadro 7.- Distribución por Sexos y Provincias de la Población Canarias.....	52
Cuadro 8.-Población de derecho por grupo de edad. 1991. ....	55
Cuadro 9.- Evolución del número de matrimonios en Canarias en el periodo 1987 - 1.991.....	56
Cuadro 10.- Defunciones por islas en Canarias. 1.991. ....	56
Cuadro 11.- Tasas de Migración. Canarias, España.....	57
Cuadro 12.- Población según el Sexo y la Edad. Canarias. 1991 .....	59

Cuadro 13.- Evolución de la Población de la Unión Europea en tantos por mil.....	62
Cuadro 14.- Distribución de la Población Canaria, por islas, en Función de su Nivel de Enseñanza. (1991).....	65
Cuadro 15.- Distribución de la Población Canaria, por provincias, en Función de su Nivel de Enseñanza. (1991).....	66
Cuadro 16.- Distribución de la Población Canaria en Función de su Nivel de Enseñanza. En porcentajes.....	68
Cuadro 17.- Números de Centros, Alumnos y Profesores por niveles de Formación en Canarias.....	70
Cuadro 18.- Número de Alumnos por tipo de estudios y Provincias. Curso 92/93. ....	71
Cuadro 19.- Formación Superior. Alumnos por ramas de estudios. Curso 92/93.....	73
Cuadro 20.- Alumnos matriculados y profesorado en Formación Profesional en Canarias según tipo de centro, nivel e isla. Cursos 1992/93 y 1993/94 .....	74
Cuadro 21.- Distribución de la producción canaria por sectores de actividad. (En millones de pesetas). ....	77
Cuadro 22.- Variación del P.I.B. en Canarias y en España, por sectores de actividad. En 1.992. (Variación en porcentajes sobre 1991). ....	77
Cuadro 23.- Evolución del VAB de Canarias desglosado por ramas de actividad, en porcentajes. ....	81

Cuadro 24.- Indicadores del sector industrial.....	83
Cuadro 25.- Sector industrial. Aportación por ramas de producción al VAB. Año 1991. (En porcentaje).....	84
Cuadro 26.- Producción industrial de Canarias. Período 1992-1993. ....	86
Cuadro 27.- Distribución de la Producción Final Agraria Canaria. En porcentajes.....	90
Cuadro 28.- Distribución General de la Superficie por Aprovechamientos en Hectáreas. 1.992.....	91
Cuadro 29.- Sector agropesquero. Aportación por ramas de producción al VAB agropesquero de la Comunidad. (1991).....	92
Cuadro 30.- Evolución de las Principales Macromagnitudes Agrarias de Canarias. 1988 - 1991.....	94
Cuadro 31.- Canarias: Censo de maquinaria en uso en Enero de 1.990. ....	95
Cuadro 32.- Principales cultivos según su destino. (1991).....	99
Cuadro 33.- Canarias: Superficies destinadas a los principales cultivos, en hectáreas en 1.990 y producción de esos mismos cultivos, en toneladas, en 1.991.....	100
Cuadro 34.- Censo ganadero en Canarias. 1991. (Cabezas totales).....	101

Cuadro 35.- Distribución de la Producción Ganadera de Canarias en 1.992, en millones de pesetas y en porcentajes. ....	102
Cuadro 36.- Distribución Provincial de la Superficie Forestal Arbolada según especies, pertenencia y forma de masas. En hectáreas. 1.990. ....	103
Cuadro 37.- Tráfico de pasajeros en miles. ....	107
Cuadro 38.- Número de turistas entrados. Canarias. ....	110
Cuadro 39.- Estructura del Sector Servicios en Canarias y España. 1.991. ....	115
Cuadro 40.- Sector servicios, aportación por ramas de actividad. (Aportación de cada rama al VAB del sector servicios de la Comunidad). (1991). ....	116
Cuadro 41.- Estructura Empresarial por Sectores Económicos en la Comunidad de Canarias. Número de empresas por sector. 1.992. ....	118
Cuadro 42.- Estructura empresarial por Sectores Económicos en Las Palmas. Número de empresas por sector. 1992. ....	119
Cuadro 43. Evolución de la estructura productiva en Canarias y en España. ....	121
Cuadro 44.- Estructura Empresarial por Sectores Económicos en la provincia de Tenerife. Número de empresas por sector y número de empleados. ....	124
Cuadro 45.- Estructura Empresarial por Sectores Económicos en la provincia de Las Palmas. Número de empresas por sector y número de empleados. ....	125

Cuadro 46.- Estructura Empresarial por Sectores Económicos en la Comunidad de Canarias . Número de empresas por sector y número de empleados.....	126
Cuadro 47.- Estructura Empresarial de la Comunidad de Canarias. Número de empresas por número de trabajadores. ....	127
Cuadro 48.- Distribución de las inversiones por secciones. En millones de pesetas. ..	129
Cuadro 49.- Distribución de las Inversiones reales y transferencias de capital por islas. En miles de pesetas. ....	133
Cuadro 50.- Inversión extranjera directa por sectores. En el año 1993 (millones de pesetas). ....	137
Cuadro 51.- Inversiones extranjeras directas en Canarias por países. (Millones de pesetas).1993.....	139
Cuadro 52.- Expedientes aprobados de ayudas públicas a la inversión.....	141
Cuadro 53.- Subvenciones a la agricultura, ganadería y pesca. (Millones de pesetas).	145
Cuadro 54.- Inversión extranjera en Canarias y en España. ....	146
Cuadro 55.- Distribución Estimada de PYMES por Comunidades Autónomas.....	148
Cuadro 56.- Sociedades mercantiles creadas y capital fundacional. (En miles de pesetas). 1.993.....	150



Cuadro 57.- Evolución de Socios y Cooperativas constituidas en Canarias por provincias. ....	152
Cuadro 58.- Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales. Canarias y España. ....	153
Cuadro 59.- Número de empresas por tramos, en función del número de empleados. Total Nacional.....	154
Cuadro 60.- Distribución de la población activa ocupada en Canarias, según sectores económicos y edades. 1992. (Miles de personas). ....	170
Cuadro 61.- Evolución de la Población Activa en Canarias y España. En Porcentajes, por sectores.....	171
Cuadro 62.- Tasa de actividad, empleo y paro. Canarias y España. Media 1.991. ....	173
Cuadro 63.- Población activa en miles de personas, ordenadas por sexo y edad.....	175
Cuadro 64.- Tasas de actividad en Canarias por sexo y edad (miles de personas).....	176
Cuadro 65.- Evolución de la distribución sectorial de la población parada en Canarias. (Miles de personas). ....	178
Cuadro 66.- Situación del mercado laboral. 1992-1993. (Miles de personas). ....	181
Cuadro 67.- Población ocupada en miles de personas, ordenadas por sexo y edad. ....	183
Cuadro 68.- Población parada en miles de personas, ordenadas por sexo y edad.....	184

Cuadro 69.- Evolución de la distribución sectorial de la población ocupada en miles de personas.....	185
Cuadro 70.- Evolución de la distribución sectorial del paro registrado en miles de personas.....	186
Cuadro 71.- Paro registrado por grandes grupos profesionales en S/C de Tenerife por islas. Abril 1.995.....	187
Cuadro 72.- Paro registrado por grandes grupos profesionales en Las Palmas por islas. Abril 1.995.....	188
Cuadro 73.- Estructura del P.I.B. y del empleo en Canarias por Sectores de Actividad. 1.991.....	191
Cuadro 74.- Crecimiento económico de Canarias. Periodo 1992-1993.....	192
Cuadro 75.- Distribución Sectorial de la Población Activa Ocupada y Parada en Las Palmas.....	200
Cuadro 76.- Distribución Sectorial de la Población Activa Ocupada y Parada en Santa Cruz de Tenerife.....	201
Cuadro 77.- Evolución de la remuneración de los asalariados y comparación entre Canarias y España:.....	210
Cuadro 78.- Evolución de los depósitos recibidos y créditos concedidos en la Comunidad de Canarias, en millones de pesetas, y tasa de cobertura de los créditos locales con el ahorro local.....	215

Cuadro 79.- Evolución de la estructura sectorial del PIB y del empleo en Canarias. ...	217
Cuadro 80.- Evolución del VAB a precios constantes en Canarias, según sectores. 1:994. Millones de pesetas. ....	220
Cuadro 81.- Distribución sectorial de la población activa ocupada y parada en Las Palmas. ....	229
Cuadro 82.- Distribución sectorial de la población activa ocupada y parada en Santa Cruz de Tenerife.....	230
Cuadro 83.- Actividades económicas con mayor número de colocaciones. ....	232
Cuadro 84.- Ocupaciones más demandadas, según sexo . Provincia de Las Palmas. Marzo. 1995. ....	237
Cuadro 85.- Ocupaciones más demandadas según sexo en la provincia de Tenerife. Marzo 1995. ....	239
Cuadro 86.- Ocupaciones más ofertadas. Las Palmas, agosto/ octubre. 1994. ....	244
Cuadro 87.- Ocupaciones con más colocaciones y demandantes. Tenerife. ....	246
Cuadro 88.- Distribución de ocupaciones más contratadas. Primer trimestre. Año 1995. Provincia de Las Palmas. ....	247
Cuadro 89.- Ocupaciones más contratadas. Tenerife. 1.994.....	249

Cuadro 90.- Evolución de la Tasa de Inserción Profesional de los alumnos formados en el Plan FIP, en la Comunidad de Canarias. ....	254
Cuadro 91.- Distribución de alumnos formados con el Plan FIP, en Canarias, en porcentajes, por provincias. ....	255
Cuadro 92.- Distribución de alumnos formados con el Plan FIP, en Canarias, por sectores de actividad. ....	256
Cuadro 93.- Distribución de alumnos formados con el Plan FIP, en Canarias, por sectores de actividad y nivel de efectividad de la formación. ....	258
Cuadro 94.- Principales causas de no colocación de los alumnos formados en el Plan FIP en Canarias. ....	259
Cuadro 95.- Distribución de los demandantes de empleo, en Canarias, en 1.993, clasificados por grupos de edad y sexo. ....	262
Cuadro 96.- Distribución de las contrataciones efectuadas, en Canarias, en 1.993, clasificados por grupos de edad y sexo. ....	264
Cuadro 97.- Distribución de los parados registrados, en Canarias, en 1.993, clasificados por grupos de edad y sexo. ....	266
Cuadro 98.- Distribución de los parados registrados, en Canarias, en abril de 1.995, clasificados por nivel de estudios. ....	267
Cuadro 99.- Distribución de los parados registrados en Las Palmas. 1995. ....	269

Cuadro 100.- Paro registrado por niveles académicos. Tenerife, Abril. 1.995.....	270
Cuadro 101.- Titulación de los demandantes de empleo, en Canarias, en el mes de abril de 1.995. ....	301
Cuadro 102.- Grupo profesional de los demandantes de empleo, en Canarias, en marzo de 1.995. ....	302
Cuadro 103.- Nivel medio de estudios de la población canaria.....	303

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1.- Pirámide de Población de Canarias, 1.991. En miles de habitantes.....	53
Gráfico 2. Evolución de los saldos migratorios en Canarias y España.....	58
Gráfico 3.- Distribución de la Población Canaria según nivel de enseñanza .....	67
Gráfico 4.- Distribución de las inversiones por secciones. Porcentajes. ....	131
Gráfico 5.- Evolución de la Población Activa de Canarias. En porcentaje de la Población de 16 y más años.....	169
Gráfico 6.- Distribución de la Población Activa de las Islas Canarias por sectores económicos. 1993. En miles de personas. ....	182
Gráfico 7.- Porcentajes de ocupación por sectores económicos. Canarias, 4º trimestre de 1993.....	190
Gráfico 8.- Tasa de ocupación en Canarias, por sectores económicos. 1993.....	199

## ***7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS***

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.1.- Introducción**

---

La información que se incluye en este capítulo responde a los resultados obtenidos de una consulta general realizada entre una muestra representativa de empresas de la Comunidad de Canarias, así como de los datos y documentos obtenidos mediante entrevistas y reuniones con expertos y profesionales de organismos, públicos y privados de dicha Comunidad Autónoma.

A continuación se exponen los resultados de las encuestas telefónicas realizadas a empresas de la Comunidad Canaria, en el segundo trimestre de 1.995, por una empresa especializada en estudios de mercado y telemarketing.

Las fuentes originarias de las que salieron las listas de empresas a contactar fueron los listados de las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Las Palmas y de Santa Cruz de Tenerife, Censo de 1.994 a 1 de enero, según la relación de actividades del I.A.E.

Sin embargo, y a pesar de lo estrecho de la muestra se entiende que ésta es, especialmente para ciertos sectores, suficientemente significativa, siendo además, en cualquier caso, completado el estudio sectorial por un análisis cualitativo lo más exhaustivo posible.



## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.1.- Introducción

Número de empresas entrevistadas por sector:

Sector	Nº. Empresas entrevistadas	%
.Construcción	101	27,6%
.Alimentación	40	10,9%
.Bebidas	21	5,7%
.Plátanos	4	1,1%
.Tomates	5	1,2%
.Tabaco	10	2,7%
.Comercio	63	17,2%
.Mayorista	29	7,9%
.Minorista	32	8,7%
.Intermediarios	2	0,5%
.Turismo	69	18,9%
.Hostelería	55	15%
.Ocio	2	0,5%
.Restauración	12	3,3%
.Transporte	4	1,1%
.Servicios financieros	32	8,7%
.Material de construcción	57	15,6%
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Telemarketing, 1.995.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.1.- Introducción**

---

Los resultados obtenidos se analizan globalmente en este primer documento "Canarias, Necesidades Globales" y se explotan por sectores en el estudio de "Canarias, Necesidades Sectoriales".

**Nota:** En el análisis sectorial se han agrupado dos de estos sectores, por razones de comprensión y de homogeneidad en los datos, si bien, cuando ha sido posible, se ha distinguido entre ellos.

Los sectores de Construcción y Materiales de construcción, cerámica y vidrio, se han agrupado en uno.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.1.- Introducción**

---

*Distribución de la muestra, por el tamaño de las empresas en cuanto a número de empleados de las mismas:*

<i>Nº. de empleados</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>%</i>
<i>Menos de 10</i>	<i>66</i>	<i>18,0%</i>
<i>De 10 a 20</i>	<i>144</i>	<i>39,3%</i>
<i>De 21 a 40</i>	<i>75</i>	<i>20,5%</i>
<i>De 41 a 60</i>	<i>25</i>	<i>6,8%</i>
<i>+ de 60</i>	<i>56</i>	<i>15,3</i>
<b><i>TOTAL</i></b>	<b><i>366</i></b>	<b><i>100 %</i></b>

*Fuente: Telemarketing. 1.995.*

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.1.- Introducción**

---

*Distribución de la muestra, por el número de titulados superiores que trabajan en las empresas:*

<i>Nº. de titulados superiores</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>%</i>
<i>Ninguno</i>		<i>122</i>
<i>33,3%</i>		
<i>Uno</i>	<i>73</i>	<i>19,9%</i>
<i>Dos</i>	<i>66</i>	<i>18,0%</i>
<i>De tres a cinco</i>	<i>68</i>	<i>18,6%</i>
<i>+ de cinco</i>	<i>35</i>	<i>9,6%</i>
<i>NS/NC</i>	<i>2</i>	<i>0,6%</i>
<i>Total</i>	<i>176</i>	<i>100 %</i>

*Fuente: Telemarketing. 1.995.*

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.1.- Introducción**

*Distribución de la muestra, por la facturación anual aproximada de las empresas:*

<i>Facturación anual aproximada</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>%</i>
<i>- de 25 millones</i>	9	2,5 %
<i>De 26 a 50 millones</i>	9	2,5 %
<i>De 51 a 75 millones</i>	9	2,5 %
<i>De 76 a 100 millones</i>	11	3,0 %
<i>De 101 a 500 millones</i>	63	17,2 %
<i>Dé 501 a 1.000 millones</i>	25	6,8 %
<i>De 1.001 a 2.000 millones</i>	9	2,5 %
<i>+ de 2.000 millones</i>	13	3,6 %
<i>NS/NC</i>	218	59,6 %
<i>Total</i>	366	100 %

*Fuente: Telemarketing, 1.995.*

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.2.- Necesidades de la empresa**

---

A la vista de las respuesta ofrecidas a la pregunta ¿Cuál es su percepción sobre la marcha de la economía en la Comunidad Canaria? podemos decir que los empresarios canarios se sitúan mayoritariamente - 43 % de la muestra considera que la tendencia es a la estabilidad - en una especie de compás de espera respecto del futuro de su economía.

Sin embargo, debe resaltarse también el alto índice de respuestas que prevén un crecimiento de la economía canaria -38% de las respuestas- frente a un 19% que consideran que esta se encuentra en una fase de declive.

#### ***Percepción de la marcha de la economía en la Comunidad Canaria***

	<b>%</b>
<b><i>Estable</i></b>	<b>43</b>
<b><i>En declive</i></b>	<b>19</b>
<b><i>En crecimiento</i></b>	<b>38</b>
	<b>(356)</b>

***Fuente: Telemarketing. 1.995.***

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.2.- Necesidades de la empresa

La percepción que los empresarios canarios tienen en relación con el empleo es la de una situación de conservación de los puestos de trabajo y ello para los cuatro grandes grupos de trabajo estudiados, si bien debe destacarse, que en todos los grupos salvo en el de Cuadros Medios (en que los porcentajes se igualan) la tendencia es a que se aumentará el número de empleados por encima de las opiniones que piensan que su número disminuirá.

#### *Percepción del futuro del empleo por grupo profesional*

	<i>Operarios</i> %	<i>Cuadros Medios</i> %	<i>Especialistas</i> %	<i>Profesionales</i> %
<i>Perderá empleos</i>	24	21	20	19
<i>Conservará</i>	50	58	54	58
<i>Aumentará</i>	26	21	26	23
	(349)	(339)	(346)	(338)

Fuente: Telemarketing, 1995.

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.2.- Necesidades de la empresa

---

Las respuestas al párrafo anterior contrastan con las que se dan a la pregunta siguiente, ya que, sólo un 41% de los encuestados indica tener necesidad, de crear nuevos puestos de trabajo en los próximos años, frente a un 59%, que manifiesta la opinión contraria.

#### *Necesidades de crear puestos de trabajo nuevos en los próximos años*

	%
<i>SI</i>	41
<i>NO</i>	59

Fuente: *Telemarketing. 1.995.*



## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.2.- Necesidades de la empresa

Los puestos para los que las empresas consultadas prevén la mayor demanda son los siguientes, entre los que destacan de forma significativa: Operarios, Especialistas, Administrativos Oficiales y Comerciales.

*Puestos citados (% sobre total respuestas afirmativas)*

	%
<i>Administrativos Oficiales</i>	10,0 %
<i>Aprendiz</i>	1,3 %
<i>Cuadros Medios</i>	3,3 %
<i>Directivos</i>	0,6 %
<i>Especialistas</i>	14,0 %
<i>Eventuales</i>	4,7 %
<i>Operarios en general</i>	48,0 %
<i>Personal de fábrica</i>	3,3 %
<i>Técnicos</i>	4,0 %
<i>Comerciales</i>	4,7 %
<i>Transporte / Choferes</i>	0,6 %
<i>Limpieza / Hostelería</i>	0,6 %
<i>Comerciales</i>	10,0 %
<i>NS/NC</i>	59,0 %
	(150)

Fuente: Telemarketing. 1.995.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.2.- Necesidades de la empresa**

---

Por lo que se refiere a los cambios de plantilla previstos por los responsables de las empresas analizadas, lo primero que se ve es la estabilidad de las mismas, cualquiera que sea la categoría investigada, ya que en todos los casos la respuesta "se mantendrá" es mayoritaria, siendo particularmente significativa la estabilidad de las categorías "Directivos" - 91 % de las empresas responden que mantendrán, en los próximos años, su plantilla de directivos - y "Técnicos y Secretarias" - 83 % de las empresas responden que mantendrán, en los próximos años, su plantilla de Técnicos y de Secretarias -.

Las categorías donde más contrataciones están previstas, en los próximos años, son "Obreros" y "Obreros especialistas". Paradójicamente, una de estas dos categorías es también la que más empleados va a perder: la de "Obreros" seguida de la categorías "Secretarias, Personal Auxiliar y Obreros Especialistas".

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.2.- Necesidades de la empresa

<i>Previsión de cambio de plantilla por puesto</i>								
	<i>Directivos</i> %	<i>Técnicos</i> %	<i>Administrativos</i> %	<i>Secretarias</i> %	<i>Personal</i> <i>Auxiliar</i> %	<i>Obreros</i> %	<i>Obreros</i> <i>Especialistas</i> %	<i>Cuadros</i> <i>Medios</i> %
<i>Aumentará</i>	4	12	14	7	16	33	30	18
<i>Se mantendrá</i>	91	83	77	83	74	55	60	73
<i>Disminuirá</i>	5	5	9	10	10	12	10	9
	(353)	(345)	(355)	(328)	(328)	(335)	(326)	(335)

Fuente: Telemarketing. 1.995.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.2.- Necesidades de la empresa**

---

Respecto a las necesidades de más recursos y las fórmulas escogidas para cubrirlas, se prefiere, en todos los casos, acudir a personal que ya está en la empresa, especializándolo, que contratar personal de nuevo ingreso, salvo para el caso de la Informática, en que se considera de forma mayoritaria - 52,7%- la posibilidad de coger personal externo.

Destacan, como áreas donde se manifiesta una mayor necesidad de recursos, las de: Informática, Conocimientos de Comercio Exterior, Logística y Contabilidad.

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.3.- Estructura del empleo

*Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas. (% verticales)*

	SI			
	NO	Especializando Personal Propio	Con Personal de nuevo Ingreso	
<i>Idiomas</i>	59,4	88,9	11,2	144
<i>Informática</i>	47,3	90,9	9,1	187
<i>Medio Ambiente</i>	82,8	88,5	11,5	61
<i>Dirección Empresas</i>	77,2	85,2	14,8	81
<i>Contabilidad</i>	78,8	90,7	9,3	75
<i>Conocimientos C.E.</i>	77,7	91,1	8,9	79
<i>Exportación</i>	88,2	84,1	15,9	42
<i>Logística</i>	83,9	91,2	8,8	57
<i>Marketing</i>	72,1	88,9	11,1	99
<i>Finanzas</i>	81,1	86,6	13,4	67
<i>Otros</i>	98,6	100,0	0	1

Fuente: Telemarketing. 1.995.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.3.- Estructura del empleo**

---

El momento preferido, para la formación, por aquellos que eligen alguna de las alternativas propuestas, es el de "una tarde por semana", si bien la respuesta más habitual es la de "Fuera del horario laboral", con un 47% de las respuestas.

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.3.- Estructura del empleo

#### Momentos adecuados para la formación (% vertical)

	<i>Personal Superior %</i>	<i>Personal Medio %</i>	<i>Administrativo %</i>
<i>Viernes y sábado mañana</i>	3	3	3
<i>Una tarde por semana</i>	11,5	11,2	11,5
<i>Dos tardes por semana</i>	9,8	10,7	10,9
<i>Un día completo semana</i>	3,3	3	3
<i>Fuera del horario laboral</i>	47	46,4	46,4
<i>No es necesario</i>	1,6	1,9	1,6
<i>Elección de empleado</i>	0,5	1,1	1,6
<i>Según las necesidades</i>	1,4	1,6	1,6
<i>Es indiferente</i>	0,5	0,5	0,5
<i>La empresa específica</i>	4,9	4,9	4,9
<i>Contratar personal formado</i>	0,3	0,3	0,3
<i>NS/NC</i>	16,1	16,7	16,4

Fuente: Telemarketing. 1.995.

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.3.- Estructura del empleo

Las empresas canarias no suelen demandar formación en el área de producción ya que el porcentaje de respuestas en este sentido va del 71,6% en personal de nivel medio, al 77% en el personal de nivel alto cuando lo hacen se trata sobretodo de formación en Calidad Total y Mejora continua.

#### Área de Producción

#### *Necesidades de formación del personal en procesos de producción*

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Calidad Total</i>	15	10,1
<i>Mejora Continua</i>	18	11,7
<i>Robótica</i>	6,6	2,5
<i>Electrónica</i>	5,2	1,9
<i>Just in time</i>	3,6	0,8
<i>Informática</i>	6	6,8
<i>Compra</i>	3,3	4,1
<i>Logística</i>	2,2	1,4
<i>No necesitan apoyo</i>	71,6	77
<i>Mantenimiento</i>	2,7	2,5
<i>NS/NC</i>	2,7	2,7

Fuente: Telemarketing. 1.995.



## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.3.- Estructura del empleo

---

Las carencias en el área de administración y dirección son más habitualmente reconocidas. El porcentaje de empresas que consideran no necesitar apoyo, varía del 42,1% en personal de nivel medio, al 51,6% en personal de nivel alto. Cuando se manifiestan necesidades de formación estas se centran en formación en idiomas e informática tanto para el personal de nivel alto como en el de nivel medio.

#### Área de Administración y Dirección

#### *Necesidades de formación del personal en procesos administrativos*

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Informática</i>	38,8	30,6
<i>Idiomas</i>	35,8	29
<i>Organización</i>	23	18,9
<i>Gestión y Dirección</i>	19,7	21,3
<i>Logística</i>	16,1	12
<i>Medio Ambiente</i>	10,7	6,3
<i>Finanzas</i>	8,7	7,1
<i>No necesitan apoyo</i>	42,1	51,6
<i>NS/NC</i>	1,4	1,4

Fuente: Telemarketing. 1.995.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.3.- Estructura del empleo**

---

En el área comercial, igual que ocurría anteriormente, las empresas consideran no necesitar apoyo en formación y cuando lo requieren, las especialidades más comúnmente elegidas son las de Marketing y Ventas.

#### **Área Comercial**

#### ***Necesidades de formación del personal en procesos comerciales***

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Marketing</i>	32,5	29,5
<i>Ventas</i>	24,9	23,5
<i>Logística</i>	11,5	9,6
<i>Comercio Exterior</i>	13,4	10,7
<i>No necesitan apoyo</i>	55,7	60,4
<i>NS/NC</i>	2,2	2,2

*Fuente: Telemarketing, 1.995.*

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.4.- Necesidades de Formación en Canarias**

---

A la vista de las respuestas ofrecidas a la pregunta ¿Cuál es su percepción sobre la marcha de la economía en la Comunidad Canaria podemos decir que los empresarios canarios se sitúan mayoritariamente - 43 % de la muestra considera que la tendencia es a la estabilidad - en una especie de compás de espera respecto del futuro de su economía.

Sin embargo, debe resaltarse también el alto índice de respuestas que prevén un crecimiento de la economía canaria -38%- de las respuestas, frente a un 19%, que consideran que estas se encuentran en una fase de declive.

La percepción que los empresarios canarios tienen en relación con el empleo es la de una situación de conservación de los puestos de trabajo y ello para los cuatro grandes grupos de trabajo estudiados, si bien debe destacarse que en todos los grupos -salvo en el de Cuadros Medios (en que los porcentajes se igualan)-la tendencia es a que se aumentará el número de empleados por encima de las opiniones que piensan que su número disminuirá.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.4.- Necesidades de Formación en Canarias**

---

Estas últimas respuestas contrastan con las que se dan a la pregunta de ¿ Tiene su empresa necesidad de crear puestos de trabajo nuevos en los próximos años? ya que sólo un 41% de los encuestados indica tener esta necesidad. Cuando manifiestan tener esta necesidad los puestos más citados son Operarios, Especialistas, Administrativos , Oficiales y Comerciales.

Por lo que se refiere a los cambios de plantilla previstos por los responsables de las empresas analizadas, lo primero que se ve es la estabilidad de las mismas, cualquiera que sea la categoría investigada, ya que en todos los casos la respuesta "se mantendrá" es mayoritaria, siendo particularmente significativa la estabilidad de las categorías "Directivos" - 91% de las empresas responden que mantendrán, en los próximos años, su plantilla de directivos - y "Técnicos y de Secretarías" - 83 % de las empresas responden que mantendrán, en los próximos años, su plantilla de Técnicos y de Secretarías -.

Las categorías donde más contrataciones están previstas son "Obreros" - 33 % de las empresas responden que aumentarán, en los próximos años, su plantilla de obreros - y "Obreros especialistas" -30 % de las empresas responden que aumentarán, en los próximos años, su plantilla de Obreros Especialistas-.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.4.- Necesidades de Formación en Canarias**

---

Paradójicamente, estas dos categorías son también las que más empleados van a perder, junto con Secretarías y Personal Auxiliar.

Todo ello, corrobora el que hay grupos con gran movilidad: los de menor calificación, y otros más estables: los que concentran más poder y mayor nivel de calificación.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.4.- Necesidades de Formación en Canarias**

---

Respecto a las necesidades de más recursos y las fórmulas escogidas para cubrirlas, se prefiere, en todos los casos, acudir a personal que ya está en la empresa, especializándolo, que contratar personal de nuevo ingreso, salvo para el caso de la Informática, en que se considera de forma mayoritaria, -52,7%- la posibilidad de coger personal externo.

Destacan, como áreas donde se manifiesta una mayor necesidad de recursos, las de: Informática, Conocimientos de Comercio Exterior, Logística y Contabilidad.

Por lo que se refiere a los momentos más adecuados para la impartición de los cursos al personal propio o de nuevo ingreso, se considera que las acciones formativas deberían organizarse preferentemente una tarde por semana, o en defecto de esta posibilidad, dos tardes por semana. Si bien la respuesta más habitual es la de "fuera del horario laboral" con un 47% de las respuestas, para todos los grupos considerados.

Centrándose en las necesidades de formación del personal en procesos de producción, éstas son particularmente significativas en lo que se refiere a: "Calidad total" y "Mejora continúa", tanto para los niveles medios como para los altos.

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.4.- Necesidades de Formación en Canarias**

---

En cuanto a la formación en procesos administrativos, destacan las necesidades de formación en las siguientes especialidades: "Informática" e "Idiomas" para personal de nivel medio, e "Informática" e "Idiomas" para personal de nivel alto.

Para acabar, y refiriéndose a las necesidades de formación en procesos comerciales, las especialidades más repetidas son: "Marketing" y "Ventas" tanto para personal de nivel medio como para el de alto nivel.

## 7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS

### 7.4.- Necesidades de formación en Canarias

*Desempleo actual y previsible y necesidades de formación a cinco años en el nivel de directivos y técnicos*

SITUACIÓN ACTUAL Y FUTURA DEL DESEMPLEO		NECESIDADES Y OPORTUNIDADES DE FORMACIÓN GENERADAS POR EMPRESAS Y ADMINISTRACIÓN		PROGRAMAS DE FORMACIÓN NECESARIOS
<i>Desempleo actual</i>	8.475	<i>Orientados a Empresas de nueva creación</i>	1.600	<i>Formación Emprendedores Gestión Empresarial</i>
<i>Desempleo por reajustes previstos</i>	850	<i>Orientados a nuevo empleo en Administraciones Locales</i>	200	<i>Comercio Exterior, Calidad Total y Finanzas</i>
<i>Desempleo inducido posible</i>	2.000	<i>Orientados a mantenimiento de empleo</i>	3.900	<i>Gestión Empresarial/Gestión Tecnológica e Industrial</i>
<i>Total desempleados nivel directivo/técnico a cinco años</i>	11.325	<i>Orientados a una calificación de desempleados</i>	6.500	<i>Gestión Empresarial/Gestión Medioambiental Gestión Tecnológica e Industrial/Comercio Exterior</i>
		<i>Total acciones formativas necesarias</i>	12.200	



*Aplicaciones de las Acciones Formativas*

*ÁREA: Formación de Emprendedores*

<i>OBJETIVOS DE LA ACCIÓN</i>	<i>DESTINATARIOS</i>	<i>PROGRAMAS - CURSOS</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i>	<i>Parados mayores de 25 años</i>	<i>Formación de emprendedores</i>
<i>Calificación de desempleados</i>	<i>Parados mayores de 25 años</i>	<i>Gestión de ocio y tiempo libre</i>
<i>Creación de nuevo empleo</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Parados, empleo amenazado, jóvenes en busca de empleo</i>	<i>Agentes de desarrollo local</i>
<i>Mantenimiento del empleo</i> <i>Creación de nuevo empleo</i>	<i>Directivos de PYMES.</i> <i>Graduados universitarios en búsqueda de primer empleo.</i>	<i>Planificación estratégico para desarrollo de PYMES</i> <i>Nuevas tecnologías para la Gestión empresarial</i>

*Aplicaciones de las Acciones Formativas*

*ÁREA: Gestión de Empresas*

<i>OBJETIVOS DE LA ACCIÓN</i>	<i>DESTINATARIOS</i>	<i>PROGRAMAS - CURSOS</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i>	<i>Titulados superiores en reorientación profesional</i>	<i>Creación de empresas</i>
<i>Creación de nuevas empresas Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores en reorientación profesional Directivos de empresas</i>	<i>Internacionalización de la empresa</i>
<i>Creación de nuevas empresas Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores Directivos de empresas</i>	<i>Marketing</i>
<i>Creación de nuevas empresas Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores Directivos de empresas</i>	<i>Recursos Humanos</i>
<i>Creación de nuevas empresas Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores Directivos de empresas</i>	<i>Administración Financiera</i>
<i>Creación de nuevas empresas Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores Directivos de empresas</i>	<i>Gestión de Empresas</i>

*Aplicaciones de las Acciones Formativas*

*ÁREA: Medio Ambiente*

---

<i>OBJETIVOS DE LA ACCIÓN</i>	<i>DESTINATARIOS</i>	<i>PROGRAMAS - CURSOS</i>
<i>Creación de nuevo empleo en la Administración local</i>	<i>Titulados superiores en busca de empleo</i>	<i>Minimización del Impacto Ambientas</i>
<i>Mantenimiento de empleo</i>	<i>Directivos y técnicos medios de PYMES</i>	<i>Ingeniería y Gestión Medioambiental</i>

*Aplicaciones de las Acciones Formativas*

*ÁREA: Gestión Tecnológica e Industrial*

<i>OBJETIVOS DE LA ACCIÓN</i>	<i>DESTINATARIOS</i>	<i>PROGRAMAS - CURSOS</i>
<i>Mantenimiento de empleo</i>	<i>Directivos y técnicos de empresas</i>	<i>Gestión Tecnológica e Industrial</i>
<i>Creación de empleo</i>	<i>Profesionales en paro</i> <i>Titulados superiores en busca del primer empleo</i>	<i>Gestión de la Tecnología de Información y Comunicaciones</i>
<i>Mantenimiento de empleo</i> <i>Creación nuevo empleo</i>	<i>Directivos y técnicos de empresas</i> <i>Titulados superiores en paro</i>	<i>Control de Gestión en Empresas Industriales</i>

## **7.- NECESIDADES DE FORMACIÓN EN CANARIAS**

### **7.5.- Módulos de Acción Formativa**

---

Los contenidos de las fichas que en este punto se desarrollan, definen las acciones de la Escuela de Organización Industrial en función de las áreas temáticas, destinatarios, objetivos y estructura de la acción.

Los programas formativos que se incluyen responden a:

- Medio ambiente. Área de Ingeniería.
- Medio ambiente. Área de Gestión Territorial.
- Medio ambiente. Área de Ingeniería y Gestión.
- Medio ambiente. Área de directivos de PYMES.

. Nuevas tecnologías para la gestión empresarial.

- Agentes de desarrollo local.
- Formación de emprendedores.

. Planificación estratégica para el desarrollo de las PYMES.

- Marketing.
- Producción.
- Finanzas.

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Recién titulados, en busca de su primer empleo, con orientación medioambiental		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas de las cuales unas 200 son desarrollos de aplicación práctica - La duración aconsejable del curso es de 6 meses		
<b>OBJETIVOS</b>		
Proporcionar a los participantes la preparación teórica y práctica necesaria para poder desarrollar su labor profesional en el área de medio ambiente dentro de una empresa, en la administración o tener capacidad para actuar como experto o como consultor para otras empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
La empresa	10	
Sectores y procesos	30	
Contaminación atmosférica	50	
Contaminación de las aguas	25	
Contaminación de los suelos	15	
Contaminación por ruido	10	
Aguas residuales urbanas	30	
Aguas residuales industriales	40	
Residuos sólidos	35	
Minimización de residuos	10	
Legislación medioambiental	10	
Gestión medioambiental	20	
Otras herramientas de gestión	15	
Desarrollo de Proyecto	200	

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE GESTIÓN TERRITORIAL		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Titulados en relación con la gestión del territorio comarcal y/o local.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses		
<b>OBJETIVOS</b>		
Proporcionar a los participantes una formación teórica y práctica cara a su gestión territorial en el área medioambiental de manera que les permita actuaciones tanto en el terreno legal, como técnico.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo.		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
MÓDULO	Nº HORAS	
La empresa	10	
Sectores y procesos	30	
Contaminación atmosférica	85	
Contaminación de las aguas	32	
Contaminación de los suelos	20	
Contaminación por ruido	12	
Aguas residuales urbanas	50	
Aguas residuales industriales	66	
Residuos sólidos	65	
Minimización de residuos	20	
Legislación medioambiental	30	
Gestión medioambiental	50	
Otras herramientas de gestión	30	
Desarrollo de Proyecto	-	

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA 1/1</b>
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA Y GESTIÓN		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Titulados superiores junior o senior con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia el campo de la ingeniería y gestión medioambiental.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas de las cuales 150 son el desarrollo de una aplicación práctica, proyecto. - la duración aproximada es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b>		
Proporcionar a los participantes una formación necesaria para poder acometer actuaciones en el campo medioambiental tanto dentro de las empresas, PYMES fundamentalmente, como en la administración o a modo de consultoría.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
La empresa	10	
Sectores y procesos	20	
Contaminación atmosférica	60	
Contaminación de las aguas	25	
Contaminación de los suelos	15	
Contaminación por ruido	10	
Aguas residuales urbanas	40	
Aguas residuales industriales	50	
Residuos sólidos	50	
Minimización de residuos	10	
Legislación medioambiental	10	
Gestión medioambiental	30	
Otras herramientas de gestión	20	
Desarrollo de Proyecto	150	



FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE DIRECTIVOS DE PYMES		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Personal directivos de pequeña y mediana empresa		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b>		
Proporcionar a los participantes la formación e información necesaria para poder acometer políticas de gestión medioambiental dentro de la empresa		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
MÓDULO	Nº HORAS	
	Directivos	
La empresa	-	
Sectores y procesos	30	
Contaminación atmosférica	80	
Contaminación de las aguas	35	
Contaminación de los suelos	20	
Contaminación por ruido	15	
Aguas residuales urbanas	50	
Aguas residuales industriales	65	
Residuos sólidos	80	
Mínimización de residuos	20	
Legislación medioambiental	15	
Gestión medioambiental	50	
Otras herramientas de gestión	30	
Desarrollo de Proyecto	-	

**MODULO:**

**LA EMPRESA**

**HOJA**

**-1/1**

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<b>* La Dirección.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conceptos generales</li><li>- Tipos de estructuras</li><li>- Problemas de organización y dirección</li></ul>
<b>* Recursos humanos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Planificación de recursos</li><li>- Necesidades</li><li>- Descripción de puestos</li><li>- Distribución de tareas</li></ul>
<b>* Aspectos financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Estados contables<ul style="list-style-type: none"><li>- Financieros</li><li>- Balances</li><li>- Resultados</li></ul></li></ul>
<b>* Marketing y ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Elementos de Márketing<ul style="list-style-type: none"><li>- El mercado</li><li>- El producto</li><li>- El precio</li><li>- La distribución</li></ul></li></ul>

<b>MODULO:</b> <i>SECTORES Y PROCESOS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>		
<p>Conocer los principales sectores industriales así como las principales operaciones unitarias que aquellos emplean para poder capacitar a los participantes en cuanto a las fuentes contaminantes en relación con esos sectores industriales.</p>		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Sector energético	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Energía térmica</li> <li>- Energía hidráulica</li> <li>- Energía nuclear</li> <li>- Energías renovables</li> </ul>	
* Sector petroquímico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Refino y petroquímico</li> </ul>	
* Sector químico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Química inorgánica</li> <li>- Pasta y papel</li> <li>- Pesticidas</li> <li>- Galvanoplastia</li> </ul>	
* Sector minero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minería energética</li> <li>- Minería no energética</li> </ul>	
* Agroganadero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Explotaciones ganaderas,</li> <li>- Explotaciones agrarias</li> <li>- Industria alimentaria</li> </ul>	
* Transporté	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Carretera</li> <li>- Ferroviario</li> <li>- Aéreo</li> </ul>	
* Operaciones de separación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sólido - sólido</li> <li>- Líquido - líquido</li> <li>- Sólido - líquido</li> </ul>	

<b>MODULO:</b> <i>CONTAMINACIÓN ATMOSFÉRICA</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer las principales fuentes de contaminación atmosféricas, sus causas, efectos y medidas correctoras.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* La atmósfera	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La atmósfera.</li> <li>- Ciclos</li> <li>- La radiación atmosférica</li> </ul>	
* Contaminantes mayoritarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes productoras</li> <li>- Combustibles fósiles</li> <li>- La industria</li> </ul>	
* Contaminantes minoritarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes promotoras</li> <li>- La industria</li> <li>- Automoción</li> </ul>	
* Efectos principales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acidificación</li> <li>- Efecto invernadero</li> <li>- Capa de ozono</li> <li>- Smogs</li> </ul>	
* Medidas correctoras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soluciones en proceso</li> <li>- Soluciones fin de línea</li> <li>- Cambios de proceso</li> </ul>	
* Legislación		

<b>MODULO:</b> <i>CONTAMINACIÓN DE LAS AGUAS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer los principales fuentes de contaminación de las aguas superficiales, subterráneas y marinas, así como sus efectos y medidas correctoras		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Contaminación de aguas superficiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ríos, pantanos y lagos</li> <li>- Fuentes de contaminación</li> <li>- Medidas correctoras</li> </ul>	
* Entronización	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Causas y efectos</li> <li>- Caudales ecológicos</li> <li>- Medidas correctoras</li> </ul>	
* Contaminación de aguas subterráneas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes de contaminación</li> <li>- Salinización de acuíferos</li> <li>- Medidas correctoras</li> </ul>	
* Contaminación marina	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contaminación por emisarios</li> <li>- Contaminación por hidrocarburos</li> <li>- Medidas correctoras</li> </ul>	
* La erosión	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores que la determinan</li> <li>- Efectos</li> </ul>	
* Legislación		

<b>MODULO:</b> <i>CONTAMINACIÓN DE SUELOS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer las principales fuentes de contaminación del suelo, así como sus efectos y medidas correctoras.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* <b>Introducción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento básico de suelos y emplazamientos</li> <li>- Tipos de contaminantes</li> </ul>	
* <b>Sectores contaminantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industria</li> <li>- Contaminación difusa</li> </ul>	
* <b>Técnicas de descontaminación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentos</li> <li>- Operaciones</li> <li>- Costes</li> </ul>	
* <b>Casos prácticos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicaciones de diferentes técnicas</li> </ul>	
* <b>Legislación</b>		

<b>MODULO:</b> <i>CONTAMINACIÓN POR RUIDO</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer las principales fuentes de contaminación por el ruido, su problemática, así como las medidas correctoras.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* General	- Conceptos básicos - Fuentes de ruidos	
* Contaminación por ruido	- Medida del ruido - Efectos - Medidas correctoras activas y pasivas	
* Ruido del tráfico	- Problemática - Medidas correctoras	
* Legislación		

<b>MODULO:</b> <i>AGUAS RESIDUALES URBANAS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b> Conocer la problemática general de las aguas residuales urbanas, su gestión y las diferentes posibilidades y alternativas a su tratamiento.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* <b>Caracterización y parámetros</b>	- Caracterización y parámetros	
* <b>Pretratamientos</b>	- Pozos - Rejas	
* <b>Tratamiento primario</b>	- Decantación	
* <b>Tratamiento secundario</b>	- Procesos biológicos - Lodos activos - Lagunaje - Filtros - Decantadores secundarios - Fosas sépticas y tanques imhoff	
* <b>Tratamiento terciario</b>	- Desnitrificación - Eliminación de fósforo	
* <b>Desinfección</b>	- Cloración - Ozonización	
* <b>Tratamiento de fangos</b>	- Espesamiento - Digestión - Filtración - Centrifugación - Eras	
* <b>Recuperación térmica</b>	- Incineración de lodos	
* <b>Legislación</b>		
* <b>Casos prácticos</b>	- Cálculo de una EDAR	



<b>MODULO:</b> <i>AGUAS RESIDUALES INDUSTRIALES</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>		
Conocer la problemática general de las aguas residuales industriales, su gestión y las diferentes posibilidades y alternativas a su tratamiento.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* <b>Tratamientos físicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Homogeneización</li> <li>- Separados de grasas y aceites</li> <li>- Flotación</li> <li>- Filtración</li> <li>- Evaporación</li> </ul>	
* <b>Tratamientos biológicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lodos activos</li> <li>- Procesos con oxígeno</li> <li>- Filtros percloradores</li> <li>- Digestión anaerobia</li> </ul>	
* <b>Tratamientos químicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coagulación - floculación</li> <li>- Precipitación química</li> <li>- Eliminación de metales pesados</li> <li>- Oxidación</li> <li>- Ozonización</li> </ul>	
* <b>Tratamiento de fangos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Filtración</li> <li>- Centrifugación</li> <li>- Inertización</li> <li>- Eliminación de olores</li> <li>- Plantas integrales y mixtas</li> </ul>	
* <b>Legislación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector bebidas</li> </ul>	
* <b>Casos prácticos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector alimentación</li> <li>- Sector energético</li> <li>- Sector pasta-papel</li> <li>- Sector tratamiento de superficies</li> </ul>	

<b>MODULO:</b> <i>RESIDUOS SÓLIDOS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>		
Conocer la gestión global de residuos sólidos, tanto urbanos, industriales como especiales a través de sus diferentes posibilidades de tratamiento.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Residuos urbanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida y tratamiento</li> <li>- Tratamientos</li> </ul>	
* Residuos industriales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de tratamiento</li> <li>- Deposito de seguridad</li> <li>- Los aceites usados</li> </ul>	
* Residuos hospitalarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida</li> <li>- Tratamientos</li> </ul>	
* Residuos agrarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características y origen</li> <li>- Sistemas de tratamiento</li> </ul>	
* Residuos radiactivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida y transporte</li> <li>- Tratamiento y depósitos</li> </ul>	
* Reciclado	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plástico</li> <li>- Vidrio</li> <li>- Papel</li> <li>- Metal</li> <li>- Automóviles</li> </ul>	

<b>MODULO:</b> <i>MINIMIZACIÓN DE RESIDUOS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer las diferentes estrategias y oportunidades que presenta la minimización de residuos, tanto desde el punto de vista medioambiental como económico		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Minimización de residuos	- Aspectos generales de minimización	
* El manual MEDIA	- Desarrollo del manual - Metodología de minimización	
* Prácticas	- Ejercicio práctico de minimización	

<b>MODULO:</b> <i>GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>		
Conocer y capacitar a técnicas en la definición desarrollo e implantación los sistemas de gestión medioambiental y sus mecanismos de control económico		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Legislación específica	- Revisión general	
* Reglamento 1836/ de la CEE	- Administraciones competentes	
	- Responsabilidades	
	- Autorizaciones y declaraciones	
* La gestión ambiental	- Objetivo	
	- Norma UNE 77-801-93	
	- Fases del un sistema de gestión	
* Auditoría medioambiental	- Objetivo	
	- Norma UNE 77-802-93	
	- Metodología	
* Práctico	- Autodiagnóstico	
	- Implantación de un SGMA	

<b>MODULO:</b> <i>OTRAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>  Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus diferentes aspectos y aplicaciones		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
* Marco legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La directiva europea</li> <li>- R.D. 1302/86</li> <li>- Reglamento</li> </ul>	
* Estudios de Impacto ambiental	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alcance</li> <li>- Contenido</li> </ul>	
* Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inventario</li> <li>- Identificación de impactos</li> <li>- Evaluación de alternativas</li> </ul>	
* Medidas correctoras y control		
* Prácticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicio práctico sobre varios estudios de EIA</li> </ul>	

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
**GESTIÓN TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL****DESTINATARIOS**

Personal ejecutivo de las empresas, con tres años de experiencia como mínimo, con necesidad de actualizar sus conocimientos de gestión en empresas tecnológicas e industriales, para potenciar su trabajo actual o reorientarse profesionalmente.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

- 500 horas, de las cuales 95 se utilizarán en la gestión de proyectos, usando un juego de simulación empresarial.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

**OBJETIVOS**

- Analizar los fundamentos y técnicas de gestión en el área de las operaciones tecnológicas e industriales.
- Identificar los factores tecnológicos claves para la mejora de la competitividad.
- Proporcionar a los asistentes las herramientas y técnicas para el diagnóstico de las diferentes situaciones problemáticas que pueden presentarse en una empresa industrial.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Existirá una evaluación continuada a lo largo de todo el curso, a fin de conocer la comprensión de las materias por parte de los alumnos y, se realizará una prueba al final de cada módulo.  
Los trabajos y proyectos realizados servirán también para la evaluación final y la obtención del correspondiente diploma.

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología y la innovación	20
7. Diseño e innovación de producto	30
8. Planificación y organización de la producción	30
9. Estrategia de operaciones	30
10. Calidad industrial	25
11. Logística	30
12. Mantenimiento industrial	30
13. Simulación	25
14. Impacto ambiental	20
15. Gestión de proyectos	95
16. Capacidades personales	24
17. Herramientas Microinformáticas	30

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
**GESTIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES****DESTINATARIOS**

Profesionales en paro con necesidad de reorientarse profesionalmente y titulados superiores en busca del primer empleo.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

- 500 horas, de las cuales 70 son de gestión y desarrollo de proyectos
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

**OBJETIVOS**

- Identificar y analizar la gestión de estas tecnologías clave para la empresa moderna
- Comprender la interrelación de las mismas con el resto de las áreas funcionales de la empresa y, en consecuencia, con la marcha del negocio.
- Enseñar la utilización de las Tecnologías de la Información como herramienta de apoyo a la gestión empresarial, dando una visión práctica de la situación y las tendencias en este sector.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Se establecerán sistemas de evaluación continua a lo largo del curso, así como pruebas al final de cada módulo, para conocer la comprensión por los alumnos de las materias del programa. También se evaluará la calidad de los trabajos a lo largo del curso.



**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología e innovación	20
7. Planificación y organización de la producción	30
8. Gestión del hardware	20
9. Ingeniería del software	20
10. Gestión de proyectos	70
11. Diseño y planificación de S.I.	40
12. Organización del área de sistemas	20
13. Seguridad y auditoría informática	20
14. Gestión y diseño de redes	30
15. Integración de las comunicaciones	30
16. Análisis del sector	15
17. Capacidades personales	24
18. Herramientas microinformáticas	30

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>HOJA 1 / 1</b>
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <b>CONTROL DE GESTIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES</b>	
<b>DESTINATARIOS</b>	
Directivos y técnicos de empresas, con tres años de experiencia como mínimo y necesidad de reorientarse profesionalmente, o titulados superiores actualmente en paro.	
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 500 horas, de las cuales 100 son de desarrollo de proyectos</li> <li>- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.</li> </ul>	

## OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, los conocimientos sobre las motivaciones y los criterios económicos que rigen la actividad empresarial, efectuando una homogeneización del concepto y utilización de los mismos.
- Asimismo, practicar en el manejo de los estados demostrativos de resultados, analizando los factores que influyen en la variación de los mismos.

## EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua a lo largo del curso, así como pruebas al final de cada módulo, para conocer la comprensión por los alumnos de las materias del programa. También se evaluará la calidad de los trabajos a lo largo del curso.

## ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología e innovación	20
7. Planificación y organización de la producción	30
8. Logística	30
9. Mantenimiento industrial	30
10. Análisis financiero	40
11. Control integral de gestión	35
12. Análisis del valor	25
13. Gestión de proyectos	100
14. Capacidades personales	24
15. Herramientas microinformáticas	30

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Introducir los valores estratégicos del diseño y la innovación.
- Orientar la innovación de producto a las áreas de "valor" añadido para el cliente.
- Analizar las estrategias de innovación y diseño de productos.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos de Diseño e Innovación</li>   <li>- Análisis cuantitativo del Diseño</li>   <li>- Industrialización del Diseño</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovación de producto Marco Estratégico</li>   <li>- Valoración cualitativa del diseño</li>   <li>- Valoración económica de los beneficios del diseño                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Orientación del diseño al valor añadido</li> <li>. Análisis del Valor</li> <li>. Matriz funcional del producto</li> <li>. Definición funcional de los productos</li> </ul> </li>   <li>- Análisis Industrial del Producto                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Del Diseño conceptual a la producción real.</li> </ul> </li>   <li>- Características Industriales</li>   <li>- Técnicas de integración del diseño                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Packaging</li> <li>. Interfaces</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer y analizar las técnicas de organización de la producción en función de los productos y los mercados.
- Mostrar las ventajas de la integración empresarial de la función producción.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
- Entorno productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El diseño de un sistema productivo</li> <li>- La organización industrial</li> </ul>
- Núcleo del sistema productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de sistemas productivos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis del inventario.</li> <li>. Tipos y gestión de inventarios</li> <li>. El control de la producción</li> <li>. Gestión de la capacidad productiva</li> <li>. Previsiones de demanda</li> <li>. Gestión de costes de producción</li> <li>. El "just in time"</li> </ul> </li> </ul>
- Elementos del sistema productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integración logística del sistema</li> <li>- Control de calidad. Función e integración</li> <li>- El Mantenimiento. Integración de la función de producción</li> <li>- La informática de producción CIM</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer y aprender a utilizar técnicas de simulación operativa de sistemas discretos.

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Concepto de simulación

- Definición de la simulación. Tipos

- Formulación de problemas. Identificación de dificultades.

- Desarrollo del modelo

- Práctica de simulación

Casos "reales" de simulación:

- Sistema de producción

- . Viabilidad de la inversión
- . Capacidades productivas
- . Tecnologías

- Organización de líneas de producción

- . Análisis de Lay- Out
- . Análisis de productividad
- . Análisis económico
- . Equilibrio de capacidades productivas
- . Planificación "What if"

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer el significado de las "operaciones" a la empresa.
- Analizar, estructurar y diseñar el sistema operativo en función del producto, la estrategia empresarial y los recursos disponibles.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de operaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las operaciones en la empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. El concepto de valor</li> <li>. La relación con los Dptos. funcionales</li> <li>. El valor estratégico de las operaciones.</li> </ul> </li> <li>- Casos de estudio</li> <li>- Compras y aprovisionamientos como estrategia operativa.</li> <li>- La obsolescencia tecnológica.</li> <li>- La calidad como ventaja operativa</li> <li>- La integración operativa. Ventajas e inconvenientes.</li> <li>- El tamaño empresarial                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Alianzas estratégicas.</li> <li>. Ventajas del "grande"</li> <li>. Ventajas del pequeño</li> </ul> </li> </ul>





**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Introducir el concepto de "valor" percibido por el cliente.
- Mostrar herramientas analíticas del valor.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
- Análisis funcional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición funcional del proyecto</li> <li>- Análisis ABC</li> <li>- Matriz del valor</li> </ul>
- Análisis prestaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Función del producto y sus prestaciones</li> <li>- Cociente coste/prestaciones</li> <li>- Incremento de valor</li> <li>- Supresión del "no valor"</li> <li>- El servicio como valor añadido al producto</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Definir el concepto y el significado de la estrategia empresarial
- Conocer técnicas de análisis estratégico
- Desarrollar capacidades y herramientas de implantación de estrategias

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia de empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de estrategia                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Necesidad</li> <li>. Análisis futuro de la empresa</li> <li>. Integración de funciones</li> </ul> </li> <li>- Modelo conceptual de Planificación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías de análisis</li> <li>. Estrategias básicas</li> <li>. Liderazgo en costes</li> <li>. Diferenciación</li> <li>. Tecnología</li> <li>. Culturas</li> <li>. El árbol de tecnologías</li> </ul> </li> <li>- Casos de estudio                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Rivalidad</li> <li>. Cultura de empresa</li> <li>. Organización</li> <li>. Tecnología</li> </ul> </li> <li>- Herramientas y criterios de implantación estratégica.</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Dar a conocer la función de mantenimiento y su importancia en la gestión de la empresa industrial.
- La integración del mantenimiento

**CONTENIDOS****SUBMODULOS****TEMAS**

- La función de mantenimiento

- Objetivos del mantenimiento  
Disponibilidad operativa

- Tipos de mantenimiento

- Los costes de mantenimiento y los costes de la indisponibilidad.

- Gestión del mantenimiento

- Capacidad operativa versus capacidad mantenimiento

- Recursos disponibles

- Gestión de recursos

- Captación y análisis de datos

- Árbol de fallos

- Fiabilidad

- Mantenibilidad

- Disponibilidad

- Integración

- Gestión integral del mantenimiento. Planificación.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer y practicar los sistemas de control y gestión de coste y potenciar la capacidad analítica para la evaluación y la toma de decisiones en materia de costes.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
- Conceptos de costes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costes fijos y variables</li> <li>- Costes directos e indirectos</li> <li>- Margen de contribución</li> <li>- Umbral de rentabilidad</li> </ul>
- Sistemas de costes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apalancamiento operativo</li> <li>- Costes por pedido</li> <li>- Coste por proceso</li> <li>- Coste estándar</li> <li>- Costes históricos</li> </ul>
- Fundamentos de control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costes basados en actividades</li> <li>- La función de control                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Instrumentos</li> <li>. Centros de control</li> <li>. El presupuesto</li> </ul> </li> </ul>
- Diseño de sistemas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño de un sistema de control                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Modelo estratégico y modelo de control</li> <li>. La organización y el control.</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Dar a conocer los criterios de análisis financiero necesarios para la toma de decisiones en la empresa.

**CONTENIDOS.**

SUBMÓDULOS	TEMAS
<p>- Finanzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dualidad de empleos y recursos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Impuestos sobre sociedades</li> <li>. Impuesto sobre el valor añadido</li> </ul> </li>   <li>- Dualidad de empleos y recursos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Estructura patrimonial de la empresa</li> <li>. El fondo de maniobra</li> <li>. Ciclo de explotación, períodos de maduración del circulante y fondo de maniobra necesario.</li> <li>. Origen y aplicación de fondos</li> <li>. La Tesorería</li> <li>. El cash-flow</li> <li>. Cuenta de resultados previsionales</li> <li>. Balances previsionales</li> </ul> </li>   <li>- Estructuras del resultado económico                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La dualidad margen-rotación</li> <li>. El ratio ROI</li> <li>. Apalancamiento financiero</li> <li>. Umbral de rentabilidad y cash-flow</li> <li>. Tipos de rentabilidades</li> </ul> </li>   <li>- Control de la gestión financiera                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Control de la estructura financiera</li> <li>. Decisiones de endeudamiento a corto y a largo.</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- . El coste del capital, de los recursos propios y de los recursos ajenos.
- . El coste efectivo de la deuda
- . El control de la liquidez

**- Mercados Financieros**

- . La financiación bancaria: crédito
- . Créditos sindicados
- . La financiación del Tesoro Público, bonos y obligaciones del Estado, letras del Tesoro
- . Pagarés de empresa, bonos y obligaciones
- . La financiación en Bolsa

**- Análisis de rentabilidad de inversiones**

- . La función de invertir y el concepto de inversión.
- . El proceso de inversión
- . Criterios y decisión de inversiones
- . Criterios de rentabilidad de inversiones
  - \* Capitalización y actualización: descuento de flujo de fondos
  - \* Período de recuperación
  - \* Tasa interna de rentabilidad
  - \* Valor actual neto
  - \* Índice coste-beneficio
- . Análisis del riesgo

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Proporcionar una visión práctica de la logística de una empresa industrial y ejercitación en la implantación de sistemas logísticos.
- Analizar la integración productiva en la empresa a través de la cadena logística.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras y aprovisionamientos</li>   <li>- Gestión de materiales</li>   <li>- Gestión de producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La función de compras                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Aprovisionamientos y calidad</li> <li>. Aprovisionamientos y "Just in Time"</li> </ul> </li>   <li>- Almacén de materias primas</li>   <li>- El producto y su estructura operativa.                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Lista de materiales</li> <li>. Ley operativa</li> <li>. Lay -out</li> </ul> </li>   <li>- El plan de producción</li>   <li>- Conceptos básicos: Lead Time, Run Time, Setup-Time.                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Equilibrio capacidades</li> <li>. Sincronización capacidades</li> <li>. Elaboración del plan maestro de producción</li> <li>. El flujo de materiales e información</li> </ul> </li>   <li>- Planificación de la producción                         <ul style="list-style-type: none"> <li>. Tipos de demanda</li> <li>. Técnicas de scheduling</li> <li>. Filosofía Kan - Ban</li> <li>. Fabricación flexible</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- La distribución
  - . La función de distribución
  - . Implicaciones en la logística de producción
  - . La gestión de la red de distribución
  - . Localización de almacenes
  - . Manejo y transporte del producto
  - . El concepto de servicio al cliente



**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Dominar las técnicas de base a la hora de diseñar, implantar y poner a punto una red de comunicaciones.
- Efectuar la gestión de su administración y analizar lógicamente los problemas o situaciones que puedan presentarse.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<p>Fundamentos de Comunicaciones de Datos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones: Sincronización, modulación - demodulación, detección y corrección de errores.</li> <li>- Transmisión de datos: Tipos de circuitos y líneas.</li> <li>- Perturbaciones</li> <li>- Protocolos, estándares y procedimientos de transmisión.</li> <li>- Equipos de conexión: Módems, concentradores o front-end, y multiplexores.</li> <li>- Conocimiento de diseño</li> </ul>
<p>Gestión y Diseño de Redés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arquitectura de redes públicas: conmutación de circuitos y conmutación de paquetes</li> <li>- Diseño de redes privadas</li> <li>- Tarificación y análisis de costes</li> <li>- Centro de control de red</li> <li>- Proyecto práctico</li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Redes de Área Local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición</li> <li>- Topología físicas</li> <li>- Banda base y banda ancha</li> <li>- Características medio físicos transmisión.</li> <li>- Diseño de RAL (casos prácticos)</li> <li>- Gestión de RAL (ejemplos)</li> <li>- Integración PABX</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Dominar los conceptos que permitan integrar la gestión de las telecomunicaciones en todos sus aspectos: voz, datos, texto e imagen, para lograr compartir recursos, reducir costes y multiplicar las posibilidades de acceso de todas las personas implicadas en la información.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Red Digital de Servicios Integrados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definiciones y conceptos</li> <li>- Estructura básica</li> <li>- Accesos</li> <li>- Servicios ISDN</li> <li>- RDSI banda ancha</li> <li>- RDSI banda estrecha</li> <li>- RDSI en España. Oferta comercial</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicaciones por satélite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos básicos</li> <li>- Tipos de satélites</li> <li>- Señales transmitidas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicaciones empresariales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Correo electrónico</li> <li>- Videoconferencia</li> <li>- Multimedia</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Explicar las diferentes áreas tecnológicas que se encuentran presentes en este sector, identificando sus puntos clave, situaciones emergentes en el futuro, así como la proyección de las diferentes empresas implicadas.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción del sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Composición por áreas</li> <li>- Situación a nivel mundial</li> <li>- Situación a nivel nacional</li> <li>- Principales actores</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis sectorial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evolución histórica</li> <li>- Áreas emergentes de oportunidad y áreas en declive</li> <li>- Fabricantes y proveedores</li> <li>- Consumidores y clientes</li> <li>- Operadores</li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Legislación

- Descripción e impacto de la legislación europea
- Panorámica de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones
- Situación del Plan Electrónico e Informático (PEIN)
- Ley de Televisión por cable
- Otra legislación aplicable

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Ser capaz de manejar una organización desde una función directiva o propietaria donde todas o parte de las funciones se realizan a través de colaboradores. Conocer los aspectos de relación legal con los colaboradores así como cuanto se refiere a organización y sus tipos, diseño de puestos de trabajo, políticas de selección, formación e incentivos e implicaciones de éstas para el conjunto de la organización.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
- Diseño de los procesos básicos para el negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructura</li> <li>- Procesos</li> <li>- Distribución de tareas</li> </ul>
- Planificación de recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa</li> <li>- Descripción y valoración de puestos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Su utilización en planificación de la organización</li> <li>· Su utilización en política de retribuciones</li> <li>· Discusión sobre evaluación de rendimiento</li> </ul> </li> </ul>
- Análisis de saturación de puestos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de flexibilidad</li> </ul>
- Criterios y técnicas de selección.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios cualitativos producidos por mecanización</li> <li>- Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Criterio filtro. Vs. Criterio oportunidad</li> <li>· El mito del ajuste persona-puesto</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El futuro: Los problemas del tamaño crítico</li>   <li>- Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Efectos secundarios de la utilización de técnicas                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Desaparición de la figura del responsable</li> <li>· Subjetividad</li> <li>· Desconocimiento de factores utilizados</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Explicar los conceptos necesarios para que los directivos obtengan ventajas estratégicas por medio de los sistemas de información para la gestión. Además, dentro de este marco conceptual, los directivos podrán tomar decisiones relacionadas con estos sistemas durante su período gerencial.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economía de la información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor y coste de la información</li> <li>- Cálculo del valor de la información</li> <li>- Análisis coste-beneficio de los sistemas de información</li> <li>- Relación entre el análisis coste-beneficio y la dirección del proyecto.</li> <li>- Asignación de costes por servicios de ordenador</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos sobre sistemas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es un sistema?</li> <li>- Interacciones entre subsistemas</li> <li>- Integración frente a independencia</li> <li>- Efectos de los avances en tecnología de la información</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentos de una estrategia eficaz para un sistema de información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificación de un sistema de información</li> <li>- Creación de una visión compartida del sistema de información.</li> </ul>



**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puesta en práctica de una estrategia favorable al sistema de información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interrelaciones con el sistema de información</li> <li>- Habilitando la capacidad tecnológica</li> <li>- Factores clave de éxito</li> <li>- Estrategias competitivas</li> <li>- Gestión por medio del sistema de información</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistemas de ayuda a la decisión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es un sistema de ayuda a la decisión?</li> <li>- Tipos de sistemas de ayuda a la decisión</li> <li>- Ayudas a la decisión proporcionadas por un sistema de ayuda a la decisión</li> <li>- Métodos para aumentar la selectividad de la información</li> <li>- Modelos de optimización</li> <li>- Sistemas de apoyo a la decisión orientados a modelos</li> <li>- Sistemas de ayuda a la decisión y sistemas de información administrativa</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Dominar los conceptos básicos para la gestión de la innovación de la empresa que alcanza desde el diagnóstico de la situación tecnológica interna, la decisión de desarrollo propio que conlleva la protección y comercialización de la tecnología, o la adquisición externa que lleva aparejada la asimilación de la misma.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia tecnológica</li>   <li>- Factores para gestión de la innovación tecnológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las matrices de producto o negocios</li>   <li>- La tecnología en el centro de la estrategia. Arthur D. Little</li>   <li>- Desarrollo recientes                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• La ventaja competitiva de Porter</li> <li>• La explotación del potencial tecnológico: los "árboles" o "racimos" tecnológicos</li> <li>• Nuevas formas de acceso a la tecnología: alianzas, subcontratación, descentralización.</li> </ul> </li>   <li>- Especialización                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos estrechamente relacionados</li> <li>• Especialización de la I + D</li> <li>• Prioridades lógicas</li> </ul> </li>   <li>- Adaptabilidad                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilidad en la organización</li> </ul> </li>   <li>- Cohesión organizativa                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena comunicación</li> <li>• Rotación en el trabajo</li> <li>• Equipos multidisciplinares</li> <li>• Empleo a largo plazo</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<p>- Protección de la tecnología propia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura empresarial                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Características empresariales</li> <li>· Pequeñas divisiones.</li> <li>· Fuentes de financiación diversas</li> <li>· Tolerancia al fracaso</li> <li>· Oportunidad para desarrollar proyectos exteriores</li> </ul> </li> <li>- Sentido de la integridad                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Autocomprensión</li> <li>· Involucrar a la alta dirección</li> </ul> </li> <li>- Cómo sacar provecho de la innovación: algunos conceptos fundamentales</li> <li>- Regímenes de propiedad</li> <li>- El paradigma del proyecto dominante</li> <li>- Los recursos complementarios</li> <li>- Consecuencias sobre la rentabilidad de las innovaciones                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Regímenes de propiedad fuerte</li> <li>· Regímenes de propiedad débiles</li> </ul> </li> </ul>

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>- Comercialización de la tecnología</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias de acceso a los recursos complementarios                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Formas de contrato</li> <li>· Formas de integración</li> <li>· Integración frente a contrato: un resumen analítico</li> <li>· Formas mixtas</li> </ul> </li> <li>- El proceso de desarrollo del mercado de los productos de alta tecnología                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Fase I. Evaluación</li> <li>· Fase II. Desarrollo</li> </ul> </li> <li>- Completando el Marketing mix                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Análisis de la fijación de precios</li> <li>· Análisis de la promoción</li> <li>· Análisis de la distribución</li> </ul> </li> <li>- Desarrollo del modelo                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Alternativas organizativas</li> <li>· Aspectos financieros</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Comprender el sistema de calidad industrial que permite la provisión de bienes cuyas prestaciones son adecuadas a los requisitos del comprador. Para ello es necesario involucrar a todos los directivos, cuadros y trabajadores en el dominio de las técnicas básicas de calidad en las etapas de investigación y desarrollo, planificación de productos, diseño, producción, compras, inspección, ventas y servicio post-venta.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentos de calidad industrial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El sistema de la Garantía de Calidad</li> <li>- El control de las materias primas y de los subcontratos (materiales).</li> <li>- El control de los equipos (máquinas)</li> <li>- Los métodos de trabajo y la normalización (métodos)</li> <li>- El control de las medidas (mediciones)</li> <li>- El personal (hombres) y la educación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Métodos estadísticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los diferentes tipos de datos</li> <li>- Expresión cuantitativa de las distribuciones</li> <li>- Interpretación y uso de las distribuciones de frecuencias</li> <li>- Diagramas de Pareto y curvas de Pareto</li> <li>- Hojas de comprobación</li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
Gráficos de control	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagramas de la capacidad de los procesos</li> <li>- Diagramas de dispersión (diagramas de correlación)</li> <li>- ¿Qué es el error?</li> <li>- Tipos de gráficos de control</li> <li>- Preparación de los gráficos de control de la media y el recorrido (x-R)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para la fracción de unidades defectuosas (p)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de unidades defectuosas (pn)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos por unidad (u)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos (c)</li> <li>- Interpretación de los gráficos de control</li> <li>- Aplicaciones de los gráficos de control</li> <li>- El gráfico de control de la mediana y el recorrido</li> </ul>

MODULO DE:

*Calidad Industrial*

HOJA 3 / 6

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

SUBMODULOS	TEMAS
- Control de procesos	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gráficos de control para puntos de datos individuales<ul style="list-style-type: none"><li>. Preparación del gráfico de control x</li><li>. El uso del gráfico de control x</li></ul></li> <li>- Diseño de la calidad y diseño del proceso<ul style="list-style-type: none"><li>. Normas de calidad</li><li>. Diseño de los procesos, análisis de los procesos y preparación de los gráficos de procesos de control de calidad</li></ul></li> <li>- Acciones<ul style="list-style-type: none"><li>. Tipos de acciones</li><li>. Gráficos de ajuste</li><li>. Gráficos de control</li><li>. Informes de las anomalías de un proceso</li></ul></li> <li>- Normas de trabajo y normas técnicas<ul style="list-style-type: none"><li>. Características de calidad, características de control y normas de trabajo</li><li>. Propósitos y tipos de normas de trabajo</li><li>. Preparación de las normas de trabajo</li><li>. Puesta en práctica y control de las normas de trabajo</li></ul></li></ul>

MODULO DE:

*Calidad Industrial*

HOJA 4 / 6

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

Garantía de Calidad

- Niveles de control
  - . Selección de los elementos de control
  - . Establecimiento de los niveles de control
  - . Previsión de los niveles de control

- ¿Qué es la Garantía de Calidad?

- Los principios de la Garantía de Calidad

- Los métodos y sistemas de la Garantía de Calidad

- ¿Por qué se producen unidades defectuosas? Algunas modificaciones convenientes

- Fiabilidad

La inspección

- La Garantía de Calidad y la responsabilidad social (responsabilidad civil por el producto, y daños ambientales ocasionados por el producto.

- ¿Qué es la inspección?

- Tipos de inspección

- ¿Qué es la inspección por muestreo?

. Errores de muestreo

. Curvas características de los planes de muestreo



**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

Implantación de un Sistema de Control de Calidad

- Calidad media de salida
  - Tipos de inspección por muestreo
  - Nivel de la calidad y disposición de los lotes después de la inspección
- ¿Inspección del 100% o inspección por muestreo?
- ¿Control de los procesos o inspección?
- El Departamento de Inspección
  - Las obligaciones del Departamento de Inspección
  - Errores a los que son susceptibles las inspecciones en el Departamento de Inspección.
- Las normas de inspección y cómo establecerlas
- El tratamiento de las reclamaciones y la aceptación especial de un producto
  - ¿Qué son las reclamaciones?
  - Tratamiento de las reclamaciones
  - Aceptación especial de un producto
- El Control de Calidad
- La organización del CC
- Programas de fomento del CC
- Control de los diseños

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El control de las materias primas, de subcontratistas, y el CC para las pequeñas y medianas empresas</li> <li>- Control de los equipos, control de calibres y herramientas, y control de las medidas</li> <li>- El CC en marketing, ventas y servicio post-venta</li> <li>- El CC y la organización distribuidora</li> <li>- Control de la Investigación y el Desarrollo</li> <li>- Auditorías de la calidad</li> <li>- Auditorías de Control de Calidad y auditorías de CC</li> <li>- Gestión de la política</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Comprender la Calidad Total como una estrategia de mejora continua enfocada a proporcionar al cliente mejores productos o servicios con menores costos. Es decir, explicar un cambio de actitud que permite a la empresa avanzar mediante metas progresivas logrando a la empresa alcanzar una posición ventajosa que puede resumirse en clientes satisfechos y costes reducidos.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<p>Introducción</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La estrategia de empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La Dirección</li> <li>. El enfoque al cliente</li> <li>. La mejora de márgenes</li> <li>. Datos del estudio PIMS</li> </ul> </li> <li>- La visión de empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Su carácter</li> <li>. Sus ventajas</li> <li>. Ejemplos</li> </ul> </li> <li>- El liderazgo                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Su papel decisivo</li> <li>. Influencia en el carácter de la empresa</li> <li>. Características del líder</li> </ul> </li> <li>- La búsqueda de la satisfacción del cliente                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La satisfacción del cliente como meta</li> <li>. Los aspectos a explorar</li> </ul> </li> <li>- La viabilidad de la empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Factores básicos actualmente:                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>Plazo-Servicio-Precio</li> </ul> </li> <li>. La calidad total como estrategia de mejora de procesos</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de Calidad</li>   <li>- Garantía de Calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas e indicadores                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Su orientación al cliente</li> <li>. Características de las medidas</li> <li>. Sistema de medidas e indicadores</li> <li>. Papel de los indicadores en la mejora continua</li> </ul> </li>   <li>- El modelo europeo de Calidad Total</li>   <li>- Evolución del control de calidad desde la perspectiva del desarrollo técnico e industrial</li>   <li>- Herramientas para el control de calidad</li>   <li>- Desarrollo de la normativa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción histórica y situación actual</li> </ul> </li>   <li>- Sistema de garantía de calidad                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Establecimiento del Manual de Calidad</li> <li>. Especificaciones</li> </ul> </li>   <li>- Desarrollo de un sistema de garantía de Calidad                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Simplificación de normas</li> <li>. Sistemas participativos</li> <li>. Transformación preventiva del control</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMÓDULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de Calidad</li>   <li>- Planes de mejora continuada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad y productividad</li>   <li>- Etapas de implantación</li>   <li>- Atención al cliente</li>   <li>- Diseño y preparación del programa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Diseño general del plan de mejora</li> <li>· Análisis de la situación de la empresa</li> <li>· Definición de la política de calidad</li> <li>· Difusión de la decisión de abordar el plan de su inminencia</li> <li>· Diseño del programa de acciones y su cronograma</li> </ul> </li>   <li>- Implicación de los Directores y enfoque prioritario                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Grupos de trabajo de Directores</li> <li>· Seminarios para Directores</li> <li>· Análisis de los procesos clave</li> <li>· Desarrollo de los procesos de formación y comunicación</li> </ul> </li>   <li>- Implicación y mejora                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Revisión de las cadenas de clientes y suministradores internos</li> <li>· Formación y comunicación específica a todos los niveles</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propuesta y selección de proyectos de mejora a todos los niveles</li> <li>• Seguimiento y medida del desarrollo de los proyectos</li> <li>- Revisión y actualización (programas anuales)                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auditoría de los progresos</li> <li>• Refuerzo de los éxitos conseguidos</li> <li>• Procesos de reconocimiento</li> <li>• Formación e iniciativas más avanzadas de mejora</li> <li>• Grupos de trabajo especializados</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus diferentes aspectos y aplicaciones. Repercusión del desarrollo de proyectos en el entorno ambiental

**CONTENIDOS**

SUBMÓDULOS	TEMAS
- Marco legal	- La directiva europea - R.D. 1302/86 - Reglamento
- Estudios de Impacto ambiental	- Alcance - Contenido
- Metodología	- Inventario - Identificación de impactos - Evaluación de alternativas
- Medidas correctoras y control	- Ejercicio práctico sobre varios estudios de evaluación
- Prácticas	

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Describir y familiarizar al participante con las arquitecturas y configuraciones más comunes en el mercado, los componentes principales de los mismos y las aplicaciones empresariales de dichos equipos.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
- Equipos informáticos	- Unidades centrales - Miniordenadores - Microordenadores
- Componentes de un ordenador	- Unidad central de proceso - Memoria principal - Dispositivos de entrada y salida - Almacenamiento auxiliar
- Proceso de información	- Palabras e instrucciones - Direccionamiento - Multitarea



**OBJETIVOS OPERATIVOS.**

Dominar la utilización del diseño y desarrollo del software, par el manejo de transacciones rutinarias, así como orientar el desarrollo de programas al suministro de información para la toma de decisiones

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programas de Ordenador</li>   <li>- Desarrollo de Programas de Aplicaciones</li>   <li>- Herramientas de Desarrollo de alta productividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de programas</li> <li>- Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones</li> <li>- Diseño de un sistema de procesamiento de transacciones</li> <li>- Aspectos de gestión en el desarrollo de programas de aplicaciones</li> <li>- Ciclo de vida del proceso de desarrollo</li> <li>- Mejoras en el proceso de desarrollo convencional</li> <li>- Uso de paquetes de aplicaciones comercializados</li> <li>- Lenguajes de cuarta generación</li> <li>- Sistemas de gestión de bases de datos</li> <li>- Sistemas prototipo</li> <li>- Operación por usuario final</li> <li>- Orientaciones generales para el desarrollo de programas</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Suministrar los conceptos fundamentales para asimilar y asentar las tecnologías de la información dentro de las empresas.  
 Ello implica armonizar los equipos, programas y personas para optimizar la gestión empresarial

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos fundamentales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia informática en función del negocio</li> <li>- Elección del software                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Análisis previo</li> <li>· Selección del proveedor</li> </ul> </li> <li>- Equipo tecnológico                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Tendencias</li> <li>· Riesgos</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implantación proyectos informáticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificación</li> <li>- Parametrización</li> <li>- Conversión de sistemas</li> <li>- Periodo de pruebas</li> <li>- Formación de usuarios</li> <li>- Gestión del cambio</li> <li>- Mantenimiento</li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- **Organización del departamento informático**

- **Elección del equipo**

- **Funciones y responsabilidades**

· **Explotación**

· **Desarrollo**

· **Comunicaciones**

· **Microinformática**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Analizar la seguridad y controles existentes, teniendo área clave, optimizar la calidad de los servicios proporcionados por la informática como herramienta de gestión, y permitir un control de los costes informáticos dentro de los niveles presupuestarios establecidos

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguridad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riesgos físicos</li> <li>- Daños accidentales o intencionados</li> <li>- Prácticas fraudulentas a través del sistema</li> <li>- Pérdida o sustracción de información (ficheros, datos y documentación) y materiales</li> <li>- Accesos no autorizados a programas, ficheros o datos</li> <li>- Datos erróneos, deliberados o accidentales, en la entrada al sistema</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auditoría informática</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones principales                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Evaluación de calidad de los controles</li> <li>· Vigilancia de aplicación práctica</li> <li>· Comprobación del cumplimiento de normas en vigor</li> <li>· Verificación de fiabilidad de información</li> <li>· Propuesta de medidas correctoras y comprobación de puesta en práctica</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS****SUBMÓDULOS****TEMAS**

- Metodología de auditoría
  - Entorno general
  - Diagnóstico
  - Auditoría de homologación
  - Auditoría a través de la informática
  
- Organización del área de auditoría

## **ACCIONES FORMATIVAS**

- CREACIÓN DE EMPRESAS
- GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA DE INTERNACIONALIZACIÓN
- GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA MARKETING
- GESTIÓN DE EMPRESAS - RECURSOS HUMANOS
- GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA FINANCIERA
- GESTIÓN DE EMPRESAS

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <i>CREACIÓN DE EMPRESAS.</i>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 250 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante la preparación teórica y práctica necesaria para poder establecer, desarrollar y gestionar sus propias empresas o ser capaces de actuar como consultores de otras empresas (especialmente PYMES). - Elaborar un proyecto o plan de viabilidad para la empresa que se va a establecer o desarrollar.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2.	<i>Capacidades Personales</i>	24
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	30
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	30
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	20
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	30
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	20
9.	<i>Business Game</i>	24
10.	<i>Política de Empresa</i>	22
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	250
12.	<i>Internacional</i>	--

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <i>GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA DE INTERNACIONALIZACIÓN</i>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de internacionalización. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de la internacionalización de las empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2.	<i>Capacidades Personales</i>	24
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	--
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	40
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	24
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	28
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	--
9.	<i>Bussines Game</i>	--
10.	<i>Política de Empresa</i>	24
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12.	<i>Internacional</i>	150



FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <i>GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA MARKETING</i>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de marketing. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de marketing de las empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	16
2.	<i>Capacidades Personales</i>	24
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	120
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	--
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	24
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	24
9.	<i>Bussines Game</i>	24
10.	<i>Política de Empresa</i>	24
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12.	<i>Internacional</i>	24

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <i>GESTIÓN DE EMPRESAS - RECURSOS HUMANOS</i>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de recursos humanos. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de recursos humanos de las empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2.	<i>Capacidades Personales</i>	40
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	28
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	--
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	--
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	24
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	150
9.	<i>Business Game</i>	24
10.	<i>Política de Empresa</i>	24
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12.	<i>Internacional</i>	--

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <i>GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA FINANCIERA</i>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos financieros. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo financiero de las empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2.	<i>Capacidades Personales</i>	24
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	40
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	100
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	28
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	--
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	66
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	--
9.	<i>Bussines Game</i>	24
10.	<i>Política de Empresa</i>	24
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12.	<i>Internacional</i>	24

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b> <b>GESTIÓN DE EMPRESAS</b>		
<b>DESTINATARIOS</b> Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b> - 500 Horas, de las cuales 200 son de Desarrollo de Proyectos. - La duración aconsejable del curso es de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b> - Proporcionar al participante, cuya titulación universitaria este alejada del ámbito empresarial, la formación teórica y práctica necesaria para poder acceder a un puesto de trabajo en el ámbito de la gestión de empresas.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b> Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo. La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.		
<b>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</b>		
MODULO		Nº HORAS
1.	<i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2.	<i>Capacidades Personales</i>	24
3.	<i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4.	<i>Contabilidad y Finanzas</i>	30
5.	<i>Marketing y Comercial</i>	30
6.	<i>Operaciones y Logística</i>	30
7.	<i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	30
8.	<i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	30
9.	<i>Bussines Game</i>	26
10.	<i>Política de Empresa</i>	30
11.	<i>Desarrollo de Proyectos</i>	200
12.	<i>Internacional</i>	20

## MÓDULOS

- ASESORAMIENTO Y AUTODIAGNOSTICO
- CAPACIDADES PERSONALES
- HERRAMIENTAS MICROINFORMATICAS
- CONTABILIDAD Y FINANZAS
- MARKETING Y COMERCIAL
- OPERACIONES Y LOGÍSTICA
- DERECHO MERCANTIL Y FISCAL
- RECURSOS HUMANOS Y DERECHO LABORAL
- BUSSINES GAME
- POLÍTICA DE EMPRESA
- DESARROLLO DE PROYECTOS
- INTERNACIONAL

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Conocer el punto de partida en cuanto a habilidades y carencias así como su potencial uso en el entorno empresarial a que se dirige. Posibilitar una orientación hacia aquellas alternativas profesionales donde las habilidades del sujeto sean susceptibles de mejor utilización.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Autoanálisis de intereses y capacidades</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autoimagen de la propia capacidad.</li> <li>- Análisis evolutivo:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Situaciones de éxito-fracaso</li> <li>• Puntos de inflexión de la trayectoria personas</li> </ul> </li> <li>- Factores más valorados en un puesto.</li> <li>- Imagen del puesto perfecto.</li> <li>- Contraste de imagen con la realidad.</li> <li>- Abanico de intereses profesionales.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Desarrollo de la propia carrera profesional</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación del concepto de ancla de carrera.</li> <li>- Evaluación de esfuerzo de desarrollo.</li> <li>- Análisis coste-beneficio.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Evaluación de ofertas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de la situación económica.</li> <li>- Análisis de la situación evolutiva.</li> <li>- Análisis de la cultura de empresa.</li> </ul>



**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Manejar adecuadamente el ordenador personal y los paquetes ofimáticos más habitualmente utilizados para la gestión (hojas de cálculo, procesadores de texto y bases de datos).

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
• <b>Elementos de un ordenador</b>	- Dispositivos de almacenamiento permanente. - Dispositivos de almacenamiento transitorio. - Dispositivos periféricos más usuales. - La comunicación entre ordenadores.
• <b>Gestión del espacio de almacenamiento</b>	- Optimización de espacio de almacenamiento. - Estructura de directorios y ficheros. - Gestión de archivos informatizados.
• <b>Seguridad de los datos</b>	- Confidencialidad de los datos informatizados. - Seguridad frente a pérdida accidental de datos. - Seguridad frente a virus.



**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción y uso de las principales herramientas ofimáticas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entornos gráficos: Windows.</li> <li>- Procesadores de texto.</li> <li>- Hojas de cálculo.</li> <li>- Paquetes para presentaciones y diseño gráfico.</li> <li>- Bases de datos.</li> <li>- Correo electrónico y fax.</li> <li>- Paquetes integrados.</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Dominar la actividad de registro de operaciones empresariales, así como con las técnicas de análisis y planificación que pueden derivarse del estudio de dichos registros.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto de contabilidad.</li> <li>• Principios contables y normas fiscales</li> <li>• El Plan General de contabilidad español</li> </ul> </li> <li>- Los estados contables                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• El balance (o estado de posición financiera)</li> <li>• El estado de Tesorería (o de cobros y pagos)</li> <li>• Las cuentas: clases</li> <li>• El estado de flujo de fondos (o cuadro de financiación)</li> <li>• La amortización</li> <li>• El resultado contable</li> <li>• La cuenta de pérdidas y ganancias</li> <li>• El balance de comprobación</li> <li>• El debe y el haber: cargos y abonos</li> <li>• El mayor y el diario</li> <li>• Clasificación de las cuentas del balance</li> </ul> </li> <li>- Análisis del Grupo 1: Financiación Básica                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de las actividades de distintas cuentas</li> <li>• Capital</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Reservas</li> <li>. Ampliaciones de capital</li> <li>- <b>Análisis del Grupo 2: Inmovilizado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de las distintas cuentas</li> <li>. Gastos de establecimiento</li> <li>. Inmovilizado inmaterial: gastos en I+D, leasing, etc.</li> <li>. Amortización: métodos</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis del Grupo 3: Existencias</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de las distintas cuentas</li> <li>. Flujo contable de las existencias</li> <li>. Métodos de valoración de existencias</li> <li>. Provisiones por depreciación</li> <li>. Deudores y acreedores por operaciones de tráfico</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis del Grupo 5: Cuentas Financieras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de las distintas cuentas</li> <li>. Cuentas de tesorería</li> <li>. Emisiones de empréstitos a largo plazo</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis de los Grupos 6 y 7: Gastos e Ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de las distintas cuentas</li> <li>. Compras y ventas</li> <li>. Tratamiento de rappels y descuentos</li> <li>. Ingresos atípicos</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis de estados contables: Ratios</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Ratios de posición financiera</li> <li>. Ratios de eficiencia operativa</li> <li>. Ratios de rentabilidad</li> <li>. Tabla de los ratios más utilizados</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<p><b>Finanzas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tratamiento contable de impuestos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Impuestos sobre sociedades</li> <li>· Impuesto sobre el valor añadido</li> </ul> </li> <li>- Dualidad de empleos y recursos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Estructura patrimonial de la empresa</li> <li>· El fondo de maniobra</li> <li>· Ciclo de explotación, períodos de maduración del circulante y fondo de maniobra necesario</li> <li>· Origen y aplicación de fondos</li> <li>· La Tesorería</li> <li>· El cash-flow</li> <li>· Cuenta de resultados previsionales</li> <li>· Balances previsionales</li> </ul> </li> <li>- Estructuras del resultado económico                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· La dualidad margen-rotación</li> <li>· El ratio ROI</li> <li>· Apalancamiento financiero</li> <li>· Umbral de rentabilidad y cash-flow</li> <li>· Tipos de rentabilidades</li> </ul> </li> <li>- Control de la gestión financiera                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Control de la estructura financiera</li> <li>· Decisiones de endeudamiento a corto y a largo</li> <li>· El coste del capital, de los recursos propios y de los recursos ajenos</li> <li>· El coste efectivo de la deuda</li> <li>· El control de la liquidez</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<p><b>Contabilidad de costes y control de gestión</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercados Financieros                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La financiación bancaria: crédito</li> <li>. Créditos sindicados</li> <li>. La financiación del Tesoro Público, bonos y obligaciones del Estado, letras del Tesoro</li> <li>. Pagarés de empresa, bonos y obligaciones</li> <li>. La financiación en Bolsa</li> </ul> </li> <li>- Análisis de rentabilidad de inversiones                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La función de invertir y el concepto de inversión</li> <li>. El proceso de inversión</li> <li>. Criterios y decisión de inversiones</li> <li>. Criterios de rentabilidad de inversiones                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* Capitalización y actualización: descuento de flujo de fondos</li> <li>* Período de recuperación</li> <li>* Tasa interna de rentabilidad</li> <li>* Valor actual neto</li> <li>* Índice coste-beneficio</li> </ul> </li> <li>. Análisis del riesgo</li> </ul> </li> <li>- La contabilidad de costes: conceptos básicos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. El ciclo contable de contabilidad de costes</li> <li>. Los métodos de contabilización</li> <li>. Los informes de la contabilidad de costes: modelo</li> <li>. Una adaptación del modelo básico a un sistema dualista</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Análisis de costes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Costes fijos y variables</li> <li>· Costes directos e indirectos</li> <li>· Costes unitarios y totales</li> <li>· Margen de contribución</li> <li>· Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad</li> <li>· El apalancamiento operativo</li> </ul> </li>   <li>- <b>La información de costes y el control</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· El coste del producto</li> <li>· El coste de la venta</li> <li>· La organización por centro de costes</li> <li>· Sistemas de coste                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Costes estándar</li> <li>* Costes por pedido</li> <li>* Costes por proceso</li> <li>* Costes históricos</li> </ul> </li> <li>· Las desviaciones de los costes de producción</li> <li>· Margen de contribución y margen bruto</li> <li>· Los costes completos: El Activity Based Costing (ABC)</li> </ul> </li>   <li>- <b>Fundamentos del control de gestión</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· La función de control</li> <li>· Los instrumentos de control</li> <li>· El control de gestión</li> <li>· Aspectos de la gestión de un responsable</li> <li>· Tipos de centros de responsabilidad</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El presupuesto                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La función del presupuesto</li> <li>. Proceso presupuestario</li> <li>. Elaboración de planes, programas y presupuestos</li> <li>. Sistemas de información para el control de gestión</li> <li>. Control de los presupuestos</li> <li>. El presupuesto de operaciones: ventas, producción, coste de ventas, gastos generales, etc.</li> </ul> </li>   <li>- Un esquema conceptual para el diseño de un control de gestión                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. El modelo económico de negocio</li> <li>. Las áreas clave de negocio</li> <li>. Aplicación a organizaciones funcionales</li> <li>. El cuadro de mando.</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Ser capaz de desenvolverse en el mercado, mediante las técnicas para dar a conocer el producto/servicio en su mercado-objetivo, definir éste y establecer las políticas de producto adecuadas.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Introducción a los conceptos comerciales</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definiciones, historia y estrategia de empresa</li> <li>- Elementos del marketing mix.</li> <li>- La función comercial y el marketing.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Análisis cuantitativo de decisiones comerciales</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costes fijos.</li> <li>- Costes variables.</li> <li>- Margen de contribución.</li> <li>- Punto de equilibrio.</li> <li>- Ejercicios.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>El mercado</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigación de mercados.</li> <li>- La labor comercial y la maduración de mercados.</li> <li>- Segmentación de mercados.</li> <li>- La demanda</li> <li>- El comportamiento del consumidor. Análisis del cliente.</li> </ul>



**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>El producto</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de la competencia.</li> <li>- El posicionamiento: segmentación y diferenciación.</li> <li>- Decisiones de producto</li> <li>- Gama de producto</li> <li>- Canibalismo</li> <li>- Marcas y sus tipos</li> <li>- Decisiones en política de producto y en política de marca</li> <li>- Proceso de desarrollo de producto</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>El precio</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de las decisiones de fijación de precios</li> <li>- El proceso de fijación de precios</li> <li>- Márgenes</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La distribución</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de canales de distribución: propios o ajenos y exclusivos.</li> <li>- Margen del canal.</li> <li>- Motivación y control del canal.</li> <li>- Poder del canal.</li> <li>- Decisiones en política de canales.</li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
• <b>Comunicación comercial</b>	- El proceso de decisión de compra.
	- Publicidad.
	- Fuerza de ventas: venta personal.
	- Promociones.
	- Relaciones públicas.
• <b>La calidad del servicio al cliente</b>	
• <b>El Plan Comercial</b>	
• <b>Comercio Internacional: La exportación</b>	- Estrategias de salida.
	- Los canales.
	- Consorcio de exportación y criterios de selección de aliados.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Ser capaz de gestionar los aspectos de producción y distribución en sus distintas fases, desde la petición y recepción de materia prima hasta que el producto llega a manos del cliente, señalando las distintas políticas posibles respecto a proveedores y modalidades de fabricación o distribución encaminadas a un mejor nivel de servicio al cliente.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fundamentos de operaciones y logística</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos y objetivos.</li> <li>- Misión de los sistemas operativos.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• El valor añadido</li> <li>• La distribución</li> </ul> </li> <li>- Clasificación de los Sistemas de Operaciones y de los Sistemas Logísticos.</li> <li>- Conceptos de operaciones elementales, productividad y rentabilidad.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Planificación y programación de los sistemas de operaciones</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fases de la planificación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan estratégico</li> <li>• Plan táctico: plan maestro de operaciones</li> <li>• Plan operativo: programa de producción</li> </ul> </li> <li>- Planificación de materiales o suministros (Método MRP1).</li> <li>- Planificación de capacidades.</li> <li>- Relación entre Plan Maestro de producción y Programa de Producción.</li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gestión de stocks</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programación de Operaciones: dificultades y métodos de programación.</li> <li>- Control de actividades.</li> <li>- Clasificación de los stocks.</li> <li>- Gestión de inventarios de producción.</li> <li>- Gestión de inventarios de distribución.</li> <li>- Manejo de stocks.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nuevos conceptos de producción</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Producción sin stocks ("Just in time")                             <ul style="list-style-type: none"> <li>.Conceptos y bases</li> <li>.El factor humano</li> <li>.Planificación y organización de la producción: método "Kanban"</li> <li>.Programación de operaciones</li> <li>.Ventajas y problemas de la producción JIT</li> </ul> </li> <li>- La producción flexible.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>.La célula de producción</li> <li>.Tecnología de grupo</li> <li>.Planificación y programación de la producción flexible</li> <li>.Ventajas e inconvenientes de la producción flexible</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Conceptos de calidad</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de calidad.</li> <li>- Aseguramiento de calidad.</li> <li>- Gestión de calidad: calidad total.</li> <li>- Premio EFQM.</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Conocer el entorno legislativo que supone la actuación empresarial, como gestor o como propietario, incluyendo los requisitos legales para la constitución y sus implicaciones así como las distintas modalidades fiscales, subvenciones y las oportunidades que puedan ofrecer.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formas jurídico - mercantiles de empresa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa Individual (Autónomos); Agrupaciones sin personalidad Jurídica; Comunidad Colectiva; Comanditarias; Limitada; Anónima; Socs. Anónimas-Laborales y Cooperativas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>El profesional libre: formas organizativas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Profesional independiente. Despachos Colectivos. Formas. Sociedades de Profesionales.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Cuestiones fiscales básicas de la "Puesta en Marcha"</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elección forma Jurídica - mercantil. Declaración Censal Previa. Declaración Censal de inicio. Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). Otros conceptos fiscales y análogos y gastos de Constitución.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fiscalidad de la fase operativa de la actividad</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Problemática del impuesto y de la facturación. Retención a cuenta del IRPF. Seguridad Social y retenciones.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fiscalidad de resultados</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferencias de fiscalidad entre P. Físicas y Sociedades. La tributación por IRPF de empresarios y profesionales; Regímenes de Estimación de Rendimientos (E. Directa; Coeficientes, Módulos). La afectación de bienes a la actividad.</li> </ul>

**MODULO DE:** *Derecho Mercantil y Fiscal.*

**HOJA** 2/2

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

**Cuestiones fiscales específicas**

Tributación por Impuesto sobre Sociedades; nociones básicas; regímenes normales y especiales; Tributación sociedad "versus" socios. Transparencia fiscal.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Ser capaz de manejar una organización desde una función directiva o propietaria donde todas o parte de las funciones se realizan a través de colaboradores. Conocer los aspectos de relación legal con los colaboradores así como cuanto se refiere a organización y sus tipos, diseño de puestos de trabajo, políticas de selección, formación e incentivos e implicaciones de éstas para el conjunto de la organización.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diseño de los procesos básicos para el negocio</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructura.</li> <li>- Procesos.</li> <li>- Distribución de tareas.</li> <li>- Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Planificación de recursos humanos</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción y valoración de puestos.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Su utilización en planificación de la organización</li> <li>• Su utilización en política de retribuciones</li> <li>• Discusión sobre evaluación de rendimiento</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Análisis de saturación de puestos</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de flexibilidad.</li> <li>- Cambios cualitativos producidos por mecanización.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Criterios y técnicas de selección</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criterio filtro. Vs. Criterio oportunidad.</li> <li>• El mito del ajuste persona-puesto.</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS****SUBMODULOS****TEMAS**

- **El futuro: Los problemas del tamaño crítico**
- **Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social**

- **Efectos secundarios de la utilización de técnicas.**
  - **Desaparición de la figura del responsable**
  - **Subjetividad**
  - **Desconocimiento de factores utilizados**



**MODULO DE:** *Business Game*

**HOJA** 1/1

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Consolidar los conocimientos adquiridos en los demás grupos y comprobar sobre un caso práctico la interdependencia de la gestión en las distintas áreas funcionales.

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**



**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Análisis estratégico de costes</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economías de escala.</li> <li>- Curva de experiencia.</li> <li>- Cadena de valor.</li> <li>- Reducción de costes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ingreso en nuevos negocios</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos mediante desarrollo interno.</li> <li>- Ingreso mediante adquisición.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La estructura organizativa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de organización.</li> <li>- Criterios de diseño: mercado, geografía, producto, etc.</li> <li>- Tipos de estructura en función del nivel de desarrollo de empresa.</li> <li>- Problemas organizativos.</li> <li>- Futuro y tendencias.</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Los objetivos del módulo consisten en el desarrollo ordenado de un proyecto empresarial, incluyendo su estudio de viabilidad tanto financiera como de mercado

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Análisis y diagnóstico externo</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Recogida de información externa</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consideraciones políticas, económicas y legales del sector</li> <li>• Mercado                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Tamaño</li> <li>* Tendencias</li> <li>* Segmentos</li> </ul> </li> <li>• Competidores                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Posicionamiento</li> <li>* Cuotas de mercado</li> <li>* Estrategias de éxito</li> </ul> </li> <li>• Canales de distribución                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Márgenes</li> <li>* Ayudas al canal</li> </ul> </li> <li>• Canales de aprovisionamiento: proveedores</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis del sector</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amenazas de nuevos competidores</li> <li>• Poder de negociación de los clientes</li> <li>• Rivalidad de los competidores</li> <li>• Poder de negociación de los proveedores</li> <li>• Amenaza de productos o servicios sustitutivos</li> </ul> </li> <li>- <b>Diagnóstico del sector</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amenazas</li> <li>• Oportunidades</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Análisis y diagnóstico interno de la empresa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Recogida de información interna.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia</li> <li>• Organización</li> <li>• Sistemas de información</li> <li>• Recursos humanos</li> <li>• Líneas de productos o servicios</li> <li>• Estructura de costes y precios</li> <li>• Clientes</li> <li>• Canales de distribución</li> <li>• Tecnología (I+D)</li> <li>• Proveedores</li> <li>• Procesos de información</li> <li>• Estructura financiera</li> <li>• Otros</li> </ul> </li> <li>- <b>Análisis y diagnóstico</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntos fuertes</li> <li>• Puntos débiles</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formulación de objetivos estratégicos</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Objetivo de ventas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nacional y exportación</li> <li>• Crecimiento</li> </ul> </li> <li>- <b>Objetivos de rentabilidad y beneficios</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formulación del plan de negocio</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Plan comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Líneas de producto</li> <li>• Mercados: segmentos y exportación</li> <li>• Precios y márgenes</li> <li>• Canales de distribución</li> <li>• Fuerza de ventas</li> <li>• Publicidad y promociones</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plan de operaciones                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Evaluación de capacidad productiva</li> <li>· Decisión sobre producción con medios propios o subcontratación</li> <li>· Tecnologías y medios productivos</li> <li>· Calidad</li> <li>· Política de compras y aprovisionamientos</li> </ul> </li>   <li>- Plan de organización y recursos humanos.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Estructura organizativa: central y territorial</li> <li>· Planificación de personal: plantilla y perfiles</li> <li>· Políticas de personal: selección, formación y retribución</li> </ul> </li>   <li>- Plan de financiación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaboración de previsiones                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* Cuenta de resultados</li> <li>* Balance y Tesorería</li> </ul> </li> <li>· Cálculo de punto de equilibrio y la rentabilidad de las ventas</li> <li>· Determinación de necesidades financieras                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* Por fondo de maniobra</li> <li>* Inmovilizado fijo</li> <li>* Otros</li> </ul> </li> <li>· Fuentes de financiación                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* Capital</li> <li>* Deuda</li> </ul> </li> <li>· Política de reparto de beneficios</li> <li>· Alianzas y posible entrada de nuevos socios</li> </ul> </li> </ul>

**MODULO DE:** *Desarrollo de Proyectos.*

**HOJA** 4/4

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
• <b>Plan de implantación</b>	- <b>Acciones</b> - <b>Calendario</b> - <b>Responsables</b>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Ser capaz de desenvolverse en el mercado internacional y fundamentalmente en los campos comerciales, financieros, jurídicos y logísticos.

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
<p>• <b>Módulo Comercial</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnóstico de la capacidad exportadora de la empresa.</li> <li>- Etapas de la investigación de mercados exteriores.</li> <li>- Formas de presencia comercial en el mercado exterior. Criterios de selección. Análisis comparado de sus ventajas e inconvenientes.</li> <li>- Plan de Marketing Internacional. Políticas de producto, precios, distribución y comunicaciones.</li> <li>- Organización de la empresa para la exportación.</li> <li>- La oferta de exportación. Cláusulas. La revisión de precios.</li> <li>- Transferencias de tecnología en los mercados internacionales.</li> <li>- Inversión directa en el exterior. "Joint - ventures". Alianzas estratégicas.</li> </ul>
<p>• <b>Módulo Financiero</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medios de pagos en el comercio internacional.</li> <li>- Financiación del comercio exterior.</li> </ul>



**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Módulo Jurídico</b></li>   <li>• <b>Módulo de Logística del Comercio Exterior</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiación por las instituciones multilaterales.</li> <li>- Otras técnicas de financiación del comercio internacional.</li> <li>- El "project financing" en el comercio internacional.</li> <li>- Operaciones de compensación.</li> <li>- Cobertura de los riesgos del comercio exterior.</li> <li>- <b>Ámbito Contractual.</b></li> <li>- <b>Ámbito Fiscal.</b></li> <li>- <b>Ámbito de propiedad industrial.</b></li> <li>- Transporte internacional. Incoterms. Formas de transporte. Seguro de transporte.</li> <li>- Tramitación aduanera. Tráficos de perfeccionamiento activo y pasivo. Régimen de zonas y depósitos francos.</li> <li>- Gestión informatizada de los flujos de información referidos al comercio exterior.</li> </ul>

**FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA**

HOJA 1 / 8

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
GESTIÓN DE OCIO Y TIEMPO LIBRE**DESTINATARIOS**

Parados mayores de 25 años de larga duración y jóvenes desempleados promotores de Nuevas Empresas en el sector de ocio.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

500 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 4 meses.

**OBJETIVOS**

- 1) Proporcionar a las entidades interesadas (establecimientos hoteleros, Ayuntamientos y otros), Gestores de Ocio (empresarios especializados en gestionar las actividades asociadas al Ocio) que permita a aquellos complementar su oferta convencional enriqueciéndola, y consiguiendo de este modo captar la fidelidad de los clientes.
- 2) Proporcionar, así mismo, Mandos Intermedios con formación adecuada.
- 3) Satisfacer la demanda, cada vez más segmentada y exigente, con profesionales adaptados a las nuevas ofertas.
- 4) Adecuar la oferta formativa a la cambiante realidad del sector.
- 5) Colaborar en el cambio de actitudes, gracias a la incorporación de profesionales especializados y polivalente.
- 6) Fomento de la creación de empresas en sectores diferenciados, por ejemplo, en el turismo rural, todo ello a través del desarrollo de un Proyecto de Creación de Empresa.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET Seguimiento, a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los Proyectos de empresa susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos que posibilite la explotación ágil de relaciones.

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

HOJA 2/8

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
<b>I. GESTIÓN DE EMPRESA</b>	160
<b>II. OCIO Y TIEMPO LIBRE</b>	80
<b>III. DESARROLLO DE HABILIDADES</b>	88
<b>IV. CREACIÓN DE EMPRESAS</b>	
<b>V. TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS</b>	40
<b>VI. DIRECCIÓN DE PROYECTOS (CONSULTORA)</b>	132

**MODULO DE:**  
**GESTIÓN DE EMPRESA**

**HOJA 3/8**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

El bloque de Gestión de Empresarial, después de una introducción al mundo de la empresa, pasa revista a las distintas funciones de la misma, Marketing, Estados Financieros, Entorno Jurídico, etc., completándose con un modelo de simulación con ordenador en el que los participantes ponen en Práctica los conceptos adquiridos con anterioridad.

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

**1.- Técnicas de Dirección**

Se estudian las grandes líneas estratégicas de la empresa, y en especial, las funciones de la Dirección planificación, organización, control y liderazgo.

**2.- Marketing**

Se trata de formar a los participantes en temas básicos como la segmentación y análisis de mercado, poniendo énfasis en los aspectos afines al sector objeto del Programa de modo que les permita elaborar un Plan de Marketing con el que definir sus acciones comerciales, teniendo en cuenta el par producto - mercado, clientes, promoción - comunicación y canales de distribución.

**3.- Estados Financieros**

Con el estudio de los Estados Financieros se pretende dotar a los asistentes de los conceptos clave de la Contabilidad, incidiendo en términos como balances, cuentas de resultados, amortizaciones, etc., con la finalidad de que los asuman como un elemento imprescindible para la toma de decisiones.

**4.- Simulación de Gestión**

Mediante la simulación por orden ordenador, se pretende que los participantes comprendan la necesidad de meditar las decisiones a través de un juego informático que facilita información sobre la evolución de diferentes empresas, durante el cual los participantes deberán tomar decisiones comprobando inmediatamente sus consecuencias, asistidos por una hoja de cálculo.

**5.- Entorno Jurídico**

Se dirige a aclarar los principales aspectos legales de una empresa y proporciona una formación completa acerca de los distintos tipos de sociedades, requisitos y formas de Constitución.

**MODULO DE:**  
**OCIO Y TIEMPO LIBRE**

**HOJA 4/8**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

En este módulo se abordan los temas más prácticos relacionados con las actividades que posteriormente va a desarrollar cada participante en su Proyecto. Se analiza la Animación de un Centro Hotelero, la organización de actos tanto interiores como exteriores, sin olvidar los requerimientos de seguridad en función de los asistentes a las actividades, la calidad de los servicios a prestar y se detallan las ayudas oficiales existentes.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
1.- Animación Hotelera	Se trata de evaluar diferentes alternativas de actividades complementarias de los servicios convencionales que se prestan en los establecimientos hoteleros y que son las que verdaderamente singularizan unos servicios que de otro modo resultan extraordinariamente estandarizados.
2.- Organización de Actos	Se imparten técnicas de Relaciones Públicas, Ambientación, Dibujo y Gastronomía.
3.- Salud y Seguridad	Se les instruye sobre medidas de seguridad en locales públicos y primeros auxilios.
4.- Ayudas Locales	Información sobre ayudas públicas destinadas al Sector Turístico.
5.- Experiencias Locales	Conferencias a cargo de empresarios y profesionales especializados de sector en el que se describen experiencias por ellos vividas que puedan ejemplificar los objetivos del Programa.
6.- Calidad	Comprender la filosofía de la calidad aplicada a los servicios de ocio y utilización del tiempo libre.
7.- Comunicación	Elementos constitutivos de la Comunicación, distorsión del mensaje y ejercicios prácticos.

**MODULO DE:**  
**DESARROLLO DE HABILIDADES**

**HOJA 5/8**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Se potencian aquellos aspectos que van a tener gran importancia a la hora de poner en práctica el Proyecto que hayan elegido. Se hace especial hincapié, de forma eminentemente práctica, en:

- 1.- Técnicas de Negociación**
- 2.- Dramatización**
- 3.- Liderazgo Situacional**
- 4.- Animación Hotelera**
- 5.- Solución de problemas**

**MODULO DE:**  
**CREACIÓN DE EMPRESAS**

**HOJA 6/8**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

El bloque está concebido para la calificación de los promotores de nuevas empresas o el desarrollo de empresas existentes, siguiendo una Guía de Elaboración de Planes de Negocio, que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial, en el primer caso, y hasta la formulación estratégica viable, en todo caso

<b>MODULO DE:</b> <b>TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS</b>	<b>HOJA 7/8</b>
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS</b>  Se reservan todavía 40 horas para que los participantes puedan llevar a cabo el Trabajo de Campo tutorizado necesario para obtener la información necesaria que les permita elaborar un Proyecto de Creación de Empresa elegido por ellos mismos.	



**MODULO DE:**  
**DIRECCIÓN DE PROYECTOS (CONSULTORA).**

**HOJA 8/8**

**OBJETIVOS OPERATIVOS.**

En este bloque se controla el avance de los Proyectos mediante consultoría individual de los participantes con el Director de Proyectos, contando para ese menester con 132 horas de Consultoría por parte de un Profesor - Consultor especialista en este sector.

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES

**DESTINATARIOS**

Programa dirigido a calificación de pequeños y medianos empresarios, así como a personal directivo de PYMES que deseen realizar un Plan Estratégico a corto y medio plazo. Constituyen colectivos de alto riesgo por la amenaza de paro (que con frecuencia sería de larga duración por sus características de edad o habilidades obsoletas) que se deriva de la inadaptación sobrevenida de los rápidos cambios del entorno.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

500 horas, a impartir preferentemente a lo largo de 4 meses.

**OBJETIVOS**

permitir al empresario realizar una profunda revisión de su empresa, mediante la autoevaluación del Plan Estratégico que se lleva a cabo a través de metodologías propias de la E.O.I., diseñadas específicamente para estos cursos por profesores consultores. En consecuencia, el Programa se dirige a:

- 1) Proporcionar una visión global de las distintas áreas de la empresa y una formación básica multidisciplinar.
- 2) Determinar las Amenazas y Oportunidades derivadas de la exploración del entorno.
- 3) Analizar los puntos fuertes y débiles de cada empresa.
- 4) Facilitar técnicas de tratamiento de problemas empresariales.
- 5) Elaborar un Plan Estratégico que garantice la competitividad a medio y largo plazo.
- 6) Proporcionar una formación eminentemente práctica a los asistentes.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET

Seguimiento, a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento técnico a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

HOJA 2/7

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
<b><u>I. Formación General en Gestión Empresarial</u></b>	344
<b><u>II. Formación específica para la Elaboración del Plan Estratégico</u></b>	156



**4.- Simulación de Gestión**

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

**5.- Aplicaciones Informáticas**

- Para facilitar la elaboración y presentación final de los proyectos, así como la realización de presupuestos, proyecciones financieras y análisis de sensibilidad de la Cuenta de Ingresos y Gastos, se familiarizará a los asistentes con el manejo de las herramientas informáticas relativas a Proceso de Textos, Hoja de Cálculo y Gráficas, en sesiones teórico - prácticas para el conocimiento de los distintos paquetes informáticos y de su aplicación a las necesidades concretas de cada proyecto.

**6.- Recursos Humanos**

1. Introducción
2. Planificación de Recursos Humanos
3. Administración de Personal
4. La Comunicación Interpersonal
  - Grupos de Trabajo
  - Negociación
  - Administración de Salario
  - Teorías para la eficacia
  - Estilos de Dirección

**7.- Aspectos Fiscales**

- Sistema Tributario Español
- Obligaciones Fiscales del Empresario
- Impuesto de Actividades Económicas
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Tributación de los beneficios empresariales
- Obligaciones de retención del empresario
- El P.G.C. y la Tributación y Fiscalidad Empresarial

**8.- Aspectos Jurídicos**

- Consideraciones Generales
- Libro de Comercio
- Registro Mercantil
- El Comerciante Individual y Colectivo
- Las Sociedades Mercantiles
- Requisitos y formas de la Constitución

**9.- Comercio Exterior**

- Examen de los aspectos básicos en materia de importación y exportación.
- Terminologías básicas de las reglas internacionales de Comercio Exterior.

**10.- Entorno Comunitario**

- Entorno socioeconómico europeo
- Fuentes de Información

**11.- Comunicación**

- Las relaciones con el exterior
- Comunicación y convivencia
- Comunicación oral
- Comunicación escrita

**MODULO DE:**  
**FORMACIÓN ESPECIFICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN**  
**ESTRATÉGICO**

**HOJA 6/7**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

El elemento clave para ello es la Guía de Elaboración del Plan Estratégico, que permite y facilita el avance del mismo.

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

1) Explicación de la Guía de Elaboración de un Plan de Negocio.

- Los participantes progresan en el desarrollo del Plan de Negocio, apoyándose en un documento - guía que explica paso a paso las tareas a realizar en las distintas etapas de avance del proyecto. La Guía se analiza, primero, en varias sesiones teórico - prácticas, y posteriormente, en la sesión denominada  
Iniciación al Plan de Negocio comienza el trabajo en tiempo real.

2) Trabajo de Campo

Se entrega una documentación "ad hoc" donde figuran las FUENTES DE INFORMACIÓN que permiten realizar un análisis completo del Entorno:

- Euroventanillas
- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa
- Cámaras de Comercio
- Registro de la Propiedad Industrial
- Bancos de datos
- Anuarios

Así mismo, se indican las PAUTAS para conseguir una información relevante de las citadas fuentes. Finalmente, se dan las oportunas instrucciones sobre cómo estructurar adecuadamente la información recogida, según la distinta tipología de los proyectos en que están involucrados.

### 3) Las Consultorías individualizadas

Los Directores de Proyectos realizan tutorías individualizadas según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor y que contempla 3 hitos básicos:

- Definición del par producto - mercado
- Análisis del entorno
- Determinación del problema estratégico

Posteriormente, se establecen los objetivos de mercado, rentabilidad y flexibilidad y se inicia el Plan Financiero. En cualquier momento pueden incorporarse a la tutoría los restantes profesores según las necesidades de los proyectos.

### 4) Presentación de Proyectos

Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyecto, para finalmente, culminar con la presentación del proyecto completo según un índice de presentación facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su evaluación.

### 5) Análisis de Viabilidad

La Viabilidad final de los proyectos se determinará por un manual de Autoevaluación que se entrega a los participantes, junto con el correspondiente Cuestionario de Evaluación. Como es natural, estas autoevaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyecto de la E.O.I.



**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
**NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

**DESTINATARIOS**

Titulados universitarios en paro/búsqueda de primer empleo.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

640 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 5 años

**OBJETIVOS**

- 1) Aportar una sistemática para el tratamiento de los problemas empresariales.
- 2) Identificar factores - clave y variables de control en las distintas direcciones funcionales.
- 3) Desarrollar los conocimientos sobre toda la gestión empresarial en su conjunto, es decir, comprender la totalidad  
de las áreas funcionales de la empresa.
- 4) Profundizar en los conocimientos específicos necesarios para la gestión de la empresa.
- 5) Aportar enfoques internacionales en las materias impartidas.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Se recurre a criterios de evaluación continuada: asistencia e intervenciones en clase; realización de ejercicios o trabajos realizados con cada asignatura, y la aprobación del Proyecto de Empresa. El reducido número de alumnos (25), unido a la inmensa dedicación del Cuadro de profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

MODULO	Nº HORAS
1.- ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	16
2.- CONTABILIDAD/ANÁLISIS FINANCIERO	80
3.- MARKETING	32
4.- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	48
5.- TOMA DE DECISIONES CON AYUDA DE ORDENADOR	40
6.- SISTEMAS INFORMATICOS	40
7.- METODOLOGÍA DEL PROYECTO	16
8.- TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS	24
9.- PROCESO PRODUCTIVO/CALIDAD TOTAL	40
10.- COMUNICACIÓN	16
11.- MARKETING (INVESTIGACIÓN DE MERCADOS)	32
12.- TRABAJO DE CAMPO (MARKETING)	16
13.- DIRECCIÓN DE PROYECTOS (CONSULTORA)	40
14.- INGLES	40
15.- COMUNIDADES EUROPEAS	12
16.- DERECHO LABORAL	16
17.- COMERCIO EXTERIOR	24
18.- FISCAL	16
19.- DERECHO SOCIETARIO	16
20.- RECURSOS HUMANOS	24
21.- CREATIVIDAD	8
22.- MEDIO AMBIENTE	16
23.- DERECHO COMUNITARIO	12
24.- PROYECTO DE EMPRESA/PRESENTACIÓN FINAL	16

**MODULO DE:**

**ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA**

**HOJA 3/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Comprensión de los criterios básicos de Análisis, Diagnóstico y Diseño de Organizaciones eficaces.
- Análisis de Estructuras y sistemas organizativos, con un enfoque sistemático y funcional.

**MODULO DE:**  
**CONTABILIDAD/ANÁLISIS FINANCIERO**

**HOJA 4/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Aprender los conceptos financieros básicos para el análisis patrimonial.
- Realizar un Diagnóstico Financiero a partir de los estados contables.

**MODULO DE:**  
**MARKETING**

**HOJA 5/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Comprender las variables del Marketing - Mix (producto, precio, distribución y comunicación).
- Aplicar las referidas variables a distintos sectores y empresas mediante casos prácticos.

**MODULO DE:**  
**PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

**HOJA 6 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Tomar conciencia de la importancia de la reflexión estratégica en el contexto empresarial actual.
- Comprender las etapas de análisis, planificación y control estratégico.
- Aplicar los conceptos de planificación estratégica mediante la realización de casos prácticos.

**MODULO DE:**  
**TOMA DE DECISIONES CON AYUDA DE ORDENADOR**

**HOJA 7/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Aprender las instrucciones básicas para el desarrollo de un juego de empresas con ayuda de ordenador.
- Comprender la dependencia sistemática de la toma de decisiones en distintas áreas.
- Familiarizarse con la toma de decisiones en la empresa y en el trabajo en equipo.

**MODULO DE:  
SISTEMAS INFORMATICOS**

**HOJA 8/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer las herramientas fundamentales para aplicaciones informáticas.
- Manejar los programas informáticos de gestión: Hojas de Cálculo, Procesadores de Texto, Base de Datos, Gráficos, etc.
- Conocer el "estado de las técnicas" y las tendencias futuras en el campo de la Ofimática.



**MODULO DE:**  
**METODOLOGÍA DEL PROYECTO**

**HOJA 9/26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Comprender las etapas básicas para el desarrollo de un Proyecto de Estrategia y Creación de Empresa.
- Aplicar la metodología de Proyecto, mediante la realización de casos prácticos.

**MODULO DE:**  
**TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS**

**HOJA 10 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer las Fuentes de Información para realizar el análisis externo del Proyecto.
- Elaborar la síntesis del Análisis macro, sector industrial/servicio y factores críticos.

**MODULO DE:**  
**PROCESO PRODUCTIVO/CALIDAD TOTAL**

**HOJA 11 /20**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer las Técnicas de programación y Control de la Producción, con énfasis en el JIT. (Just in time).
- Comprender la filosofía de Calidad Total y su aplicación en distintos sectores y empresas.

**MODULO DE:**  
**COMUNICACIÓN**

**HOJA 12 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Adquirir los conocimientos básicos sobre los elementos de la Comunicación, distorsión del mensaje con la realización de ejercicios prácticos.

**MODULO DE:**  
**MARKETING (INVESTIGACIÓN DE MERCADOS)**

**HOJA 13 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación de mercados.
- Elaborar cuestionarios para realizar el trabajo de campo.

**MODULO DE:**  
**TRABAJO DE CAMPO (MARKETING)**

**HOJA 14 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Realizar el trabajo de campo para la recogida de información del mercado.
- Interpretar y tabular la información disponible.

**MODULO DE:**  
**DIRECCIÓN DE PROYECTOS (CONSULTORA)**

**HOJA 15 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Controlar el avance de los Proyectos mediante consultoría individual de los participantes con el Director de Proyectos.

**MODULO DE:**  
**INGLES**

**HOJA 16 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Mejorar la capacidad de los asistentes en cuanto a la comprensión del Inglés de los Negocios.
- Practicar el Inglés en distintas situaciones empresariales.



**MODULO DE:**  
**COMUNIDADES EUROPEAS**

**HOJA 17 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Comprender las Políticas Comunitarias básicas.
- Analizar el impacto del mercado Único Europeo en la empresa española.

**MODULO DE:**  
**DERECHO LABORAL**

**HOJA 18 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Analizar el Estatuto de los Trabajadores.
- Comprender las tipologías de contratación temporal.

**MODULO DE:**  
**COMERCIO EXTERIOR**

**HOJA 19 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer los aspectos básicos en materia de importación y exportación.
- Conocer las terminologías básicas de las reglas internacionales de comercio exterior INCOTERMS.

**MODULO DE:**  
**FISCAL**

**HOJA 20 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Conocer el funcionamiento básico del Sistema Fiscal.
- Conocer en profundidad el Impuesto de Actividades Económicas.

**MODULO DE:**  
**DERECHO SOCIETARIO**

**HOJA 21 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Comprender las características básicas de las distintas figuras del Derecho Societario.
- Aplicar a su Proyecto los conocimientos adquiridos y elegir la forma jurídica más apropiada a su proyecto.

**MODULO DE:**  
**RECURSOS HUMANOS**

**HOJA 22 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Diseñar las distintas estructuras de una empresa.
- Distinguir con claridad las funciones del área del RR.HH. hoy en día.
- Conocer cómo debe actuar el responsable de este área.

**MODULO DE:  
CREATIVIDAD**

**HOJA 23 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- Planteamiento de la disciplina como la respuesta imprescindible a un cambio ambiental complejo y discontinuo.
- El proceso creativo, síntesis entre el pensamiento convergente (lógica tradicional) y el divergente (pensamiento lateral).
- Presentación y práctica de las técnicas para la mejora de la creatividad.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Adquirir una visión global sobre:

- La gestión medioambiental en la Industria.
- El sistema jurídico ante el delito ecológico.
- Auditorias medioambientales.
- Marketing medioambiental.
- Informática y Medio Ambiente.

Nuevas Tecnologías en el tratamiento de residuos tóxicos y peligrosos, y en el tratamiento de las aguas residuales.

- Financiación del medio ambiente: Programas Comunitarios de Ayuda.



**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Familiarizarse a los participantes con temas básicos, tales como:

- Competencias comunitarias.
- Fuentes de Derecho Comunitario. Tratados Internacionales.
- Derecho derivado.
- Principios generales de Derecho Comunitario.
- Aplicación del Derecho Comunitario.

**MODULO DE:**

**HOJA 26 /26**

**PROYECTO DE EMPRESA/PRESENTACIÓN FINAL**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

1) El Proyecto de Empresa:

- Es la base para la aplicación de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas.
- Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de distintos profesores que mantienen con los alumnos, de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.
- Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita. Algunos de ellos se presentan en sesión pública.

2) La presentación final, pretende:

- Adquirir las habilidades que requiere la preparación de "presentaciones" profesionales persuasivas.
- Realización de las presentaciones de los propios Proyectos de Creación de Empresa y Plan Estratégico.

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
**FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES****DESTINATARIOS**

Programa dirigido a parados mayores de 25 años de larga duración y jóvenes desempleados que tengan una idea o proyecto para la creación de una empresa.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

500 horas, distribuidas preferentemente en 4 meses

**OBJETIVOS**

Realizar un estudio de la viabilidad de la idea o negocio que cada participante quiere poner en marcha, a través del asesoramiento individualizado y la formación en las distintas áreas funcionales de la empresa. Como consecuencia, el Programa se dirige a:

- 1) Proporcionar una visión global de las distintas áreas de la empresa y una formación básica multidisciplinar.
- 2) Fomentar vocaciones empresariales estimulando el espíritu de innovación en tanto que búsqueda y explotación sistemática de las oportunidades del entorno.
- 3) Facilitar técnicas de tratamiento de problemas empresariales.
- 4) Transmitir la metodología de elaboración de un Plan de Negocio a partir de una idea o proyecto.
- 5) Dotar de una formación eminentemente práctica a los asistentes.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET.

El seguimiento es a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los emprendedores y proyectos susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos que posibilite la explotación ágil de relaciones.

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN****HOJA 2/7**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
<b>I.- <u>Formación General en Gestión Empresarial</u></b>	344
<b>II.- <u>Formación específica en Creación de Empresas</u></b>	156



**4.- Simulación de Gestión**

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

**5.- Aplicaciones Informáticas**

- Para facilitar la elaboración y presentación final de los proyectos, así como la realización de presupuestos, proyecciones financieras y análisis de sensibilidad de la Cuenta de Ingresos y Gastos, se familiarizará a los asistentes con el manejo de las herramientas informáticas relativas a Proceso de Textos, Hoja de Cálculo y Gráficas, en sesiones teórico - prácticas para el conocimiento de los distintos paquetes informáticos y de su aplicación a las necesidades concretas de cada proyecto.

**6.- Recursos Humanos**

1. Introducción
2. Planificación de Recursos Humanos
3. Administración de Personal
4. La Comunicación Interpersonal
  - Grupos de Trabajo
  - Negociación
  - Administración de Salario
  - Teorías para la eficacia
  - Estilos de Dirección

**7.- Aspectos Fiscales**

- Sistema Tributario Español
- Obligaciones Fiscales del Empresario
- Impuesto de Actividades Económicas
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Tributación de los beneficios empresariales
- Obligaciones de retención del empresario
- El P.G.C. y la Tributación y Fiscalidad Empresarial

<p><b>8.- Aspectos Jurídicos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consideraciones Generales</li> <li>- Libro de Comercio</li> <li>- Registro Mercantil</li> <li>- El Comerciante Individual y Colectivo</li> <li>- Las Sociedades Mercantiles</li> <li>- Requisitos y formas de la Constitución</li> </ul>
<p><b>9.- Comercio Exterior</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Examen de los aspectos básicos en materia de importación y exportación.</li> <li>- Terminologías básicas de las reglas internacionales de Comercio Exterior.</li> </ul>
<p><b>10.- Entorno Comunitario</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno socioeconómico europeo</li> <li>- Fuentes de Información</li> </ul>
<p><b>11.- Comunicación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las relaciones con el exterior</li> <li>- Comunicación y convivencia</li> <li>- Comunicación oral</li> <li>- Comunicación escrita</li> </ul>

**MODULO DE:**  
**FORMACIÓN ESPECIFICA EN CREACIÓN DE EMPRESAS**

**HOJA 6 / 7**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Instruir sobre el seguimiento de una Guía de Elaboración de Planes de Negocio que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial hasta la concreción de un programa con su calendario y presupuestos para la nueva empresa.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
1) Explicación de la Guía de Elaboración de un Plan de Negocio  2) Trabajo de Campo	<p>- Los participantes progresan en el desarrollo del Plan de Negocio, apoyándose en un documento - guía que explica paso a paso las tareas a realizar en las distintas etapas de avance del proyecto. La Guía se analiza, primero, en varias sesiones teórico - prácticas, y posteriormente, en la sesión denominada Iniciación al Plan de Negocio comienza el trabajo en tiempo real.</p> <p>Se entrega una documentación "ad hoc" donde figuran las <b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b> que permiten realizar un análisis completo del Entorno:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Euroventanillas</li><li>- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa</li><li>- Cámaras de Comercio</li><li>- Registro de la Propiedad Industrial</li><li>- Bancos de Datos</li><li>- Anuarios</li></ul> <p>Así mismo, se indican las <b>PAUTAS</b> para conseguir una información relevante de las citadas fuentes. Finalmente, se dan las oportunas instrucciones sobre cómo estructurar adecuadamente la información recogida, según la distinta tipología de los proyectos en que están involucrados.</p>



### 3) Las Consultorías individualizadas

Los Directores de Proyecto realizan tutorías individualizadas según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor y que contempla 3 hitos básicos:

- Definición del para producto - mercado
- Análisis del entorno
- Determinación del problema estratégico

Posteriormente, se establecen los objetivos de mercado, rentabilidad y flexibilidad y se inicia el Plan Financiero. En cualquier momento pueden incorporarse a la tutoría los restantes profesores según las necesidades de los proyectos.

### 4) Presentación de los Proyectos

Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyectos, para finalmente, culminar con la presentación del proyecto completo, según un índice de presentación facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su posterior evaluación.

### 5) Análisis de Viabilidad

La Viabilidad final de los proyectos se determinará por un manual de Autoevaluación que se entrega a los participantes, junto con el correspondiente

Cuestionario de Evaluación. Como es natural, estas autoevaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyecto de la E.O.I.

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**  
**AGENTES DE DESARROLLO LOCAL****DESTINATARIOS**

Parados mayores de 25 años de larga duración, personas amenazadas de exclusión del mercado laboral y jóvenes desempleados.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

500 horas, distribuidas preferentemente en cuatro meses

**OBJETIVOS****a) Generales:**

- 1.- Proporcionar los Conocimientos Esenciales de Gestión Empresarial, transmitiendo técnicas de Tratamiento de Problemas Empresariales.
- 2.- Transmitir la metodología de Elaboración de Planes de Negocio y los aspectos claves de la Selección, Seguimiento y Evaluación de Proyectos.
- 3.- Estimular los procesos de Animación y Seguimiento de Proyectos de Creación de Empresas, fomentando la Innovación y la Creatividad de los Asistentes.

**b) Específicos:**

- 1.- Capacitar a los asistentes en las técnicas de Análisis y Diagnóstico de Oportunidades y Restricciones de su Zona de Actuación.
- 4.- Transmitir técnicas de Marketing del Entorno Local en relación con el Territorio, sus Empresas y sus Productos.

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

Al término del Curso, se evalúan los Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET.

El seguimiento se realiza mediante el acompañamiento para la formulación de los Planes de Acción Local.

<i>ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN</i>		HOJA 2/7
MODULO:		Nº HORAS
I.- FORMACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL		256
II.- METODOLOGÍA DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS		124
III.- FORMACIÓN EN METODOLOGÍAS DE DINAMIZACIÓN	LOCAL	40
IV.- PUESTA EN MARCHA DE LOS PLANES DE ACCIÓN	LOCAL	80

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

En este módulo se imparten las técnicas básicas de gestión en las distintas áreas funcionales de la empresa y el tratamiento integrado de las mismas para la resolución de problemas empresariales.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
1.- Visión Integrada de la Empresa	<ul style="list-style-type: none"><li>- Planificación, Organización y Control</li><li>- Estrategia y Estructura</li><li>- Bases de Estrategia Competitiva</li></ul>
2.- Marketing	<ul style="list-style-type: none"><li>- Variables del Proceso Comercial</li><li>- Análisis Comercial</li><li>- Diagnóstico Comercial</li></ul>
3.- Finanzas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proceso Contable</li><li>- Análisis, Estados Financieros</li><li>- Diagnóstico Económico - Financiero</li></ul>
4.- Producción	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proceso Productivo</li><li>- Nuevas Tecnologías en la Producción</li><li>- Diagnóstico Técnico - Productivo</li></ul>
5.- Personal	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proceso de Selección</li><li>- Proceso de Formación</li><li>- Diagnóstico de Recursos Humanos</li></ul>
6.- Habilidades Directivas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Técnicas de Creatividad y Solución de Problemas</li><li>- Técnicas de Agenda y Gestión del tiempo</li><li>- Técnicas de Negociación y Venta</li><li>- Técnicas de Motivación y Mando</li><li>- Técnicas de Dirección de Reuniones</li></ul>

7.- Entorno Jurídico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sociedades Cooperativas y Laborales</li> <li>- Sociedades Mixtas y de Capital - Riesgo</li> <li>- Agrupaciones Económicas Empresariales</li> </ul>
8.- Entorno Laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Marco de Relaciones Laborales</li> <li>- Tipología de Contratos Laborales</li> <li>- Autoempleo</li> </ul>
9.- Entorno Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Impuesto de Actividades Económicas</li> <li>- El impuesto de Valor Añadido</li> <li>- Problemática Fiscal de las Agrupaciones Empresariales</li> </ul>
10.- Aplicaciones Informáticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tratamiento de Textos</li> <li>- Hoja de Cálculo</li> <li>- Gestión Base de Datos</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Aportar a los participantes las herramientas básicas y la metodología para la Selección, Dirección y Evaluación de Proyectos de Creación de Empresa.

Por grupos, se desarrollará un Proyecto de Creación de Empresa, que será tutelado por un Director de Proyectos, orientándoles en el desarrollo de cada una de las etapas de avance del mismo.

Este desarrollo práctico permite a los asistentes profundizar en la problemática de la creación de empresa y mejorar con ello, las capacidades de comprensión del proceso de Selección, Dirección y Evaluación de Proyectos

Las características de la metodología son los siguientes:

A- Criterios de selección de proyectos

B- Guía de elaboración de un Plan de Negocio

C- Trabajo de Campo

D- Tutorías

E.- Análisis de Viabilidad

<b>MODULO DE: DINAMIZACION LOCAL</b>		<b>HOJA 6 / 7</b>
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS</b>		
En este módulo hace énfasis en el análisis del entorno local y en la articulación de proyectos de creación de nuevas empresas y desarrollo de empresas existentes, dentro de su ámbito de actuación.		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
1.- Estudios Sectoriales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis Sectorial</li> <li>- de Éxito Sectoriales</li> <li>- Estrategias Competitivas</li> </ul>	
2.- Análisis de Zona	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de Información</li> <li>- Bases socioeconómicas</li> <li>- Parámetros de Dinamización: el Territorio; Las Empresas y Otras Instituciones Locales; Líneas de Acción Estratégica</li> </ul>	
3.- Marketing y Promoción del Entorno	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bases de Desarrollo de un Plan de Marketing Orientado: Promoción de la Zona; Promoción de Empresas; Promoción de Productos y Servicios.</li> </ul>	

**MODULO DE:  
PLAN DE ACCIÓN LOCAL**

**HOJA 717**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

Desarrollo de los Planes de Acción Local, por parte de los Agentes de Desarrollo Local, para cada una de las zonas de actuación. Se llevará a cabo mediante la tutorización de los Planes por parte de los Directores de Proyecto.



**8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E. - E.O.I.**

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

Una vez identificados, en el Capítulo 6: LOS SECTORES EMERGENTES, de la Comunidad de Canarias, y las actividades formativas tendentes a mantener y desarrollar opciones de empleo y contemplados los cursos, programas y metodologías más adaptadas a tal finalidad, el siguiente Capítulo tiene como finalidad la presentación de un resumen de las actividades docentes a desarrollar, en la Comunidad Autónoma de Canarias, a lo largo de los próximos cinco años.

Tal y como se ha indicado con anterioridad, tanto el Estudio de Necesidades Globales como el de Necesidades Sectoriales de Formación en la Comunidad Autónoma de Canarias, se enfocan como asistencias técnicas al Programa de Formación F.S.E. - E.O.I., con el objeto de enfocar, desarrollar, adaptar a las necesidades reales y dar contenido al conjunto de las acciones de formación previstas para dicha Comunidad.

El objetivo del siguiente Capítulo es el de indicar el detalle de las acciones formativas a desarrollar en los próximos años en la Comunidad de Canarias, partiendo de la información obtenida tanto del análisis global como del sectorial y ello atendiendo al siguiente esquema:

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

A.- El primer paso ha sido el de establecer una cuantificación de las acciones formativas necesarias a aplicar tanto para titulados superiores como para directivos, técnicos y asimilados, para los próximos cinco años. Esta cuantificación va a permitir conocer las necesidades globales de formación de la Comunidad Canaria para el conjunto de los sectores analizados.

B.- Partiendo de esa cuantificación, se han estimado las necesidades de formación que por su complejidad o por la novedad de sus contenidos requieren acciones formativas de larga duración. A estos efectos se han considerado acciones formativas de larga duración las que tienen un contenido en torno a las 500 horas.

Esta cuantificación permite determinar las necesidades de formación de la Comunidad Canaria en el ámbito objeto del Programa F.S.E. - E.O.I.

C.- Una vez determinado el ámbito específico de actuación del Programa y cuantificadas las acciones que se deben desarrollar, se establece un diagrama explicativo de la estructura de los cursos que integran dicho Programa.

**8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E. - E.O.I.**

---

**A.- Cuantificación de las acciones formativas a realizar en la Comunidad de Canarias, en los sectores seleccionados, en el periodo 1.994 - 1.999.**

<b>SECTORES</b>	<b>NUMERO</b>
<i>Industria Agroalimentaria</i>	875
<i>Construcción, Materiales de Construcción</i>	1.325
<i>Comercio e Intermediarios del Comercio</i>	2.200
<i>Transporte</i>	1.575
<i>Turismo</i>	5.100
<i>Sistema Financiero</i>	925
<i>Administración Local</i>	200
<b>TOTAL</b>	<b>12.200</b>

Esta estimación parte de los siguientes elementos:

- 1.- Las acciones formativas, demandadas por los sectores seleccionados, a impartir entre un colectivo de personal de nivel superior o asimilado con empleo en la actualidad en el sector, o bien entre personal desempleado.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

2.- Las acciones necesarias para la formación de nuevos emprendedores, es decir, acciones orientadas al autoempleo, en función de las potencialidades que tienen los diferentes sectores de generar nuevas empresas.

Dicha estimación permite establecer una demanda global de formación de 12.200 acciones de capacitación de distintas características, extensión y nivel de especialidad. Hemos de resaltar, como se hace constar en los análisis sectoriales, que la estimación efectuada recoge tanto la estimación de demanda de formación para mantenimiento del empleo actual como para la creación de nuevo empleo.

Cabe señalar, por otra parte, que se trata de acciones de formación necesarias para el desarrollo del tejido productivo y comercial de la Comunidad de Canarias para los sectores indicados. Asimismo, se persigue la reducción de la actual tendencia a la pérdida de empleo que se viene experimentando en los últimos años en dicha Comunidad Autónoma.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

El conjunto de acciones formativas previstas va destinado a diferentes colectivos. A continuación se establece una estimación global de los colectivos - sujetos potenciales de recibir la formación prevista:

- |  |        |
|--|--------|
| 1.- Directivos y funcionarios, Profesionales y técnicos en paro.                                 | 8.475  |
| Según los Observatorios Ocupacionales del INEM de Las Palmas y de Santa Cruz de Tenerife. 1.995. |        |
| 2.- Directivos y Técnicos en activo  | 43.500 |
| Según el INE, 10% de la Población activa ocupada. 1.993  |        |
| 3.- Titulados superiores a graduarse   | 40.080 |
| Alumnos actuales Universidades de Las Palmas y La Laguna.  |        |

**8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E. - E.O.I.**

---

A estos colectivos habría que restar los directivos que salen del mercado laboral por jubilación:

Jubilados a 5 años (10 % de 3000 jubilados año)	1.500
Total	90.555

El paso siguiente consisten repartir estas acciones en los distintos ámbitos o campos de formación aplicables, atendiendo a las necesidades del tejido empresarial y humano y a las orientaciones estratégicas propuestas para estos sectores en la Comunidad de Canarias.

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### COMUNIDAD DE CANARIAS

#### CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO - ALTO NECESARIAS DESDE LOS SECTORES

SECTORES	ACCIONES DE CAPACITACIÓN						TOTAL
	Gestión Empresarial	Industria y Producción	Comercial Marketing	Administración /Finanzas	Medio Ambiente	Emprendedores	
Industria Agroalimentaria	250	100	200	100	75	150	875
Construcción, Mat. de Construcción	450	400	100	200	75	100	1.325
Comercio	600	-	600	300	-	700	2.200
Transporte	1.500	-	1.500	1.500	100	500	5.100
Turismo	400	300	400	300	25	150	1.575
Sistema Financiero	100	-	400	400	25	-	925
Administración Local	-	-	-	-	200	-	200
<b>TOTALES</b>	<b>3.300</b>	<b>800</b>	<b>3.200</b>	<b>2.800</b>	<b>500</b>	<b>1.600</b>	<b>12.200</b>
% Desempleados (Nuevo empleo)	30%	60%	70%	70%	70%	100%	66,6 %
% Empleados (Mant. empleo actual)	70%	40%	30%	30%	30%	-	34,4 %



## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

Recordemos que la estimación recogida en el cuadro anterior se ha obtenido de las elaboraciones y cálculos efectuados, sector a sector, en el Estudio de Necesidades Sectoriales.

Se trata de necesidades de formación en distintos aspectos de la gestión empresarial que pueden ser atendidas a través de diferentes tipos de cursos y programas.

El primer criterio seguido para realizar la selección de los Programas y los Cursos más adecuados a las necesidades detectadas se refiere a la cantidad de horas necesarias para la aplicación de un determinado curso.

La duración de los cursos depende de que el objetivo formativo se alcance mediante un programa sistemático necesariamente multidisciplinar, con apoyo de conocimientos en distintos módulos temáticos o bien que tal objetivo tenga un mayor nivel de especialización y su logro no dependa del concurso de otras disciplinas.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

Las acciones formativas que contempla el Programa F.S.E. - E.O.I. son todas de larga duración, puesto que se trata de acciones orientadas a formar integralmente a empresarios, directivos, mandos medios y emprendedores de la comunidad en cuestión.

El objetivo perseguido es enseñar gestión empresarial a dichos colectivos, de un modo comprensible y asimilable, o bien de formar, en general partiendo de muy escasos conocimientos previos, a gestores medioambientales de ámbito territorial, o finalmente de impartir en un sólo curso los contenidos imprescindibles para el desarrollo integral de una nueva empresa.

En este sentido, se ha considerado una duración de 500 horas lectivas, a desarrollar a lo largo de seis meses, como la duración más adecuada para este tipo de formación. Esta formación lleva incluida la realización de un importante proyecto de aplicación práctica.

En el siguiente apartado se realiza la selección de las diferentes áreas de formación de larga duración a impartir acotando el campo de actuación específica del Programa F.S.E. - E.O.I.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

### **B.- Estimación de las necesidades de formación de larga duración en la Comunidad Autónoma de Canarias.**

El ámbito de actuación del Programa F.S.E. - E.O.I. se concibe como complementario a los programas de formación a desarrollar por otros agentes formativos, y se centra en los siguientes aspectos:

- 1.- Acción orientada muy concretamente a la parte más dinámica o emprendedora del tejido empresarial y humano de la Comunidad, que tenga interés tanto en crear nuevos puestos de trabajo como en conservar los actuales. Esta parte del tejido empresarial se ha seleccionado a través del estudio de los diferentes sectores analizados, escogiendo entre ellos los de mayor potencial de crecimiento y aquellos con mayor necesidad de potenciación.
  
- 2.- Formación dirigida específicamente a titulados superiores y asimilados, es decir, a personas con una cierta responsabilidad directiva en las empresas y a personas con una iniciativa suficiente para embarcarse en la aventura de crear nuevas empresas (emprendedores).

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

- 3.- La formación prevista también va dirigida a personas que se encuentran en situación de desempleo, o bien que trabajan en sectores con alto riesgo de pérdida de empleo, o bien, finalmente que necesitan reciclar y completar sus conocimientos para mantener el puesto de trabajo.
  
- 4.- Áreas temáticas contenidas en los programas actuales de la E.O.I.:
  - Gestión de empresas.
  - Formación de emprendedores.
  - Gestión industrial.
  - Gestión medioambiental.
  
- 5.- Cursos de larga duración, en torno a las 500 horas, que se ajustan al siguiente perfil:
  - Responden a una concepción multidisciplinar.
  - Requieren profundización y complementariedad de conocimientos.
  - No se pueden sustituir por acciones formativas aisladas puntuales y específicas.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

- Permiten desarrollar proyectos con un gran nivel de detalle y aplicación práctica.
- Cubren la mínima extensión y concentración para justificar la distribución de Diplomas de Asistencia y Aprovechamiento con valor en el mercado laboral.

Este conjunto de elementos acota y define los cursos impartidos por la E.O.I. dentro del programa cofinanciado por el Fondo Social Europeo. Por tanto, es necesario definir también el número de cursos y de personas a formar, considerando que no todas las necesidades detectadas pueden ser cubiertas con este Programa.

En primer lugar, se debe seleccionar los ámbitos educativos que responden al perfil señalado, de tal manera que aquellas líneas formativas que puedan ser desarrolladas mediante cursos de carácter intensivo, o con un alto grado de especialización o que estén centradas en aplicaciones parciales, tiendan a no ser contempladas en el Programa F.S.E. - E.O.I.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

En este sentido, las áreas temáticas de Comercial, Marketing y Administración Financiera, que responden a las características de mayor especialización, pueden, o bien integrarse en programas de menor duración o intensivos, o bien ser parte de programas más generales.

De ese modo, las necesidades de formación de larga duración quedan reducidas a los cuatro ámbitos señalados:

- Gestión Empresarial (incluyendo Comercial, Marketing y Administración Financiera).
- Formación de emprendedores.
- Gestión industrial.
- Gestión medioambiental.

**8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E. - E.O.I.**

*Estimación de necesidades de formación de larga duración.*

<i>Ámbito de Formación</i>	<i>Necesidades Sectoriales Estimadas</i>	<i>Porcentaje Aplicado</i>	<i>Total Personas a Formar</i>
<i>. Emprendedores</i>	<i>1.600</i>	<i>90 %</i>	<i>1.440</i>
<i>. Gestión Industrial</i>	<i>800</i>	<i>30 %</i>	<i>240</i>
<i>. Medio Ambiente</i>	<i>500</i>	<i>40 %</i>	<i>200</i>
<i>. Comercial y marketing</i>	<i>3.200</i>	<i>10 %</i>	<i>320</i>
<i>. Gestión empresarial</i>	<i>3.300</i>	<i>50 %</i>	<i>1.650</i>
<i>. Adción. y finanzas</i>	<i>2.800</i>	<i>10 %</i>	<i>280</i>
<i>. Total</i>	<i>12.200</i>		<i>4.130</i>

La estimación para Comercial y Marketing y para Finanzas se engloban en Gestión Empresarial: a las 1.650 personas a formar en Gestión Empresarial se les agrega 320 a formar en Comercial y Marketing y 280 de Administración y Finanzas. La suma de todo ello supone un total de: 2.250 personas a formar en el área de Gestión Empresarial.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

Para los sectores seleccionados, se considera que a cinco años, es necesario impartir formación a unas 4.130 personas.

Esta cifra se ha obtenido aplicando la siguiente metodología:

A las necesidades globales de los sectores seleccionados clasificadas en los seis ámbitos de formación previstos, se aplica un porcentaje que permite establecer cuántas personas de las indicadas podrían atender a cursos de larga duración (500 horas) en los respectivos campos temáticos.

### ***Estimación Global de las necesidades de formación de larga duración.***

<b><i>Nombre del Programa</i></b>	<b><i>Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración</i></b>
<b><i>Gestión Empresarial</i></b>	<b><i>2.250</i></b>
<b><i>Emprendedores</i></b>	<b><i>1.440</i></b>
<b><i>Gestión Industrial</i></b>	<b><i>240</i></b>
<b><i>Medio Ambiente</i></b>	<b><i>200</i></b>
<b><i>Total</i></b>	<b><i>4.130</i></b>



## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

En aquellos procesos formativos que requieren transmisión de gran variedad de conocimientos y la ejecución de proyectos complejos, tales como formación de emprendedores, y tras consultar a los expertos en el tema, se han aplicado altas proporciones de cursos de larga duración respecto del total de acciones.

En los casos en que se trate mayoritariamente de acciones formativas complementarias sobre conocimientos ya obtenidos en el proceso de formación superior, tales como Marketing, Comercial y Finanzas, y siempre tras consultar a los expertos en la materia, se han aplicado bajas proporciones de cursos de larga duración.

**8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E. - E.O.I.**

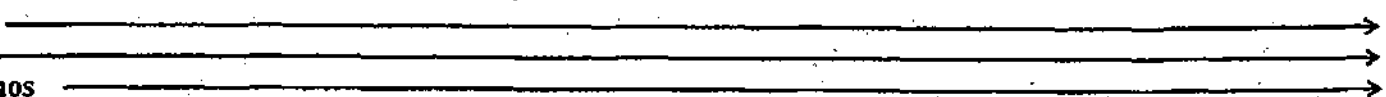
---

**C.- Estructura de los cursos F.S.E. - E.O.I.**

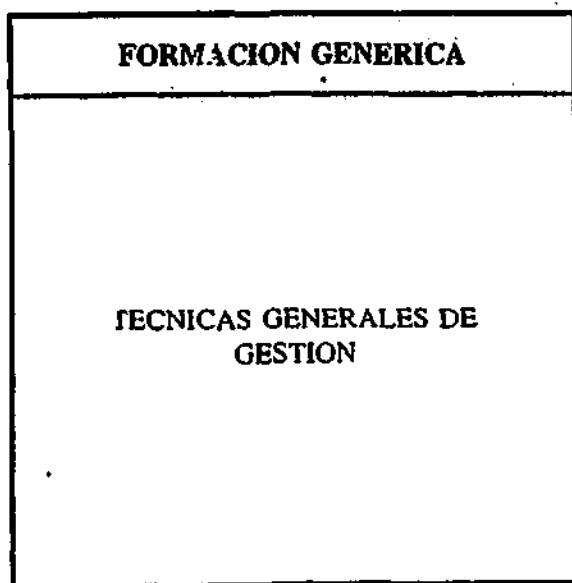
A continuación, se recoge en un diagrama la estructura básica de los cursos diseñados para la aplicación del Programa F.S.E. - E.O.I.

# ESTRUCTURA DE LOS CURSOS F.S.E. - E.O.I.

PARAMETROS BASICOS: 500 horas  
6 meses  
25/30 alumnos



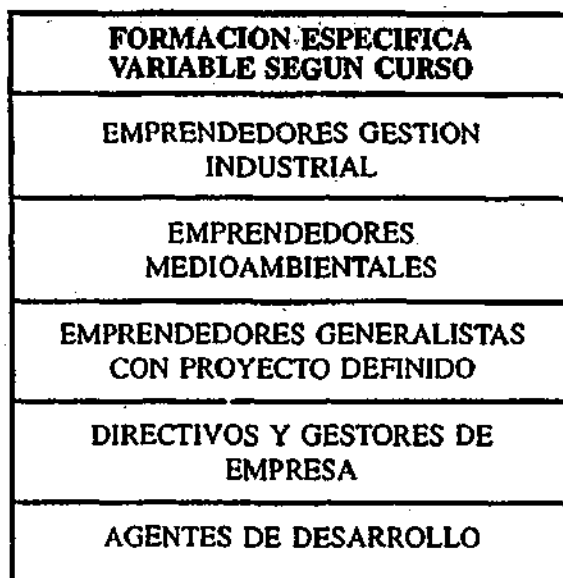
## MODULO I



El módulo I se ajusta teniendo en cuenta:

- La información obtenida en el estudio de Necesidades de Formación.
- El perfil, conocimientos y carencias básicas de los alumnos seleccionados.

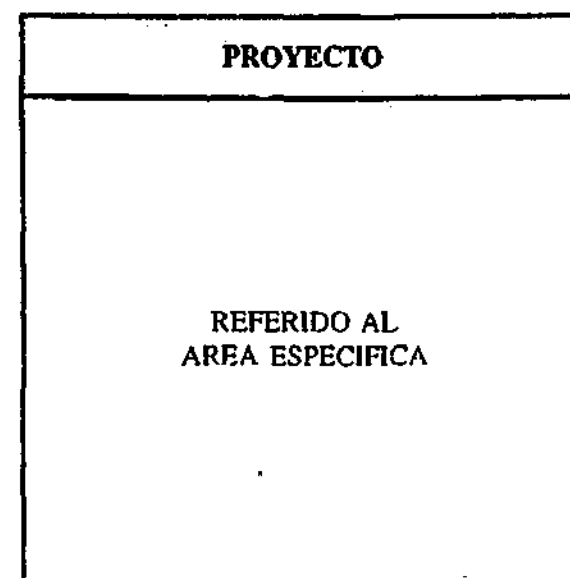
## MODULO II



El módulo II se configura teniendo en cuenta:

- La información obtenida en el estudio de Necesidades de Formación.
- Los objetivos y requerimientos del colinanciadador local.

## MODULO III



El módulo III ofrece las siguientes características:

- El proyecto es asistido permanentemente por el profesorado.
- Tiene que materializarse en un producto final concreto.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

---

### **8.1.- Penetración de la acción F.S.E. - E.O.I.**

Lo que se pretende aquí, es evaluar la aportación del programa a cinco años del F.S.E. - E.O.I. en el conjunto de las necesidades de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Nos estamos refiriendo como siempre al anteriormente citado ámbito de necesidades:

- Personal de nivel superior, asimilados directivos y emprendedores.
- Acciones formativas de larga duración (500).
- Áreas de emprendedores, directivos y agentes de desarrollo en las líneas de Gestión de Empresa, Gestión Industrial, Gestión Medioambiental y Desarrollo de Iniciativas Empresariales.

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.1.- Penetración de la Acción F.S.E. - E.O.I.

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>PENETRACIÓN DE LA ACCIÓN</b>			
<b>ACCIONES DE CAPACITACIÓN POR ÁREAS</b>	<b>FSE - EOI TOTAL ACCIONES 1994-1999</b>	<b>NECESIDADES TOTALES</b>	<b>PENETRACIÓN DE LA ACCIÓN (%)</b>
<i>Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial</i>	125	2.250	5,6 %
<i>Formación de Emprendedores y PYMES</i>	625	1.440	43,4 %
<i>Emprendedores medioambientales</i>	125	200	62,5 %
<i>Calidad Total, Innovación Tecnológica</i>	125	240	52,1 %
<i>Agentes de Desarrollo</i>	125	200	62,5 %

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

### **8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.**

---

#### **8.2.- Detalle de las acciones F.S.E. - E.O.I.**

En los cuadros siguientes se recogen las acciones F.S.E. - E.O.I. a desarrollar en los próximos cinco años en la Comunidad Autónoma de Canarias.

## **8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.**

### **8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.**

Cabé señalar que los diferentes cursos se clasifican por áreas, en la forma que se recoge en el siguiente cuadro:

<b>CÓMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>	
<b>PROGRAMAS ADECUADOS</b>	
<b>ÁMBITO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<i>Gestión Medioambiental. Emprendedores medioambientales Gestores territoriales</i>
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL</b>	<i>Gestión tecnológica e industrial. Calidad total. Innovación tecnológica. Seguridad industrial.</i>
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<i>Nuevas Tecnologías para la gestión empresarial. Creación de empresas.</i>
<b>EMPRENDEDORES</b>	<i>Plan Estratégico de PYMES. Gestión de ocio y tiempo libre. Autoempleo. Agentes de desarrollo (formadores de emprendedores).</i>

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.

*Ámbito, perfiles y necesidades de formación*

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>SECTOR O SUBSECTOR: INDUSTRIA AGROALIMENTARIA</b>		<b>PERFILES - NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>	
<b>ÁMBITO</b>	<b>PERFILES</b>	<b>FORMACIÓN DE PARTIDA</b>	<b>NECESIDADES DE FORMACION</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> <li>. Profesional junior empleado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción general al Medio Ambiente</li> <li>Metodología de evaluación de impacto</li> <li>Técnicas de gestión medioambiental</li> <li>Prácticas</li> </ul>
<b>GESTION INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional técnico con experiencia mínima de 3 años</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior o medio en Escuela Técnica</li> <li>. Experiencia en empresa nivel senior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Metodologías calidad total</li> <li>Metodologías mejora continua</li> <li>Informática de producción</li> <li>Gestión tecnológica industrial</li> </ul>
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional al frente de una PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiencia directiva en PYMES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión integral: Económica, Comercial, financiera, de Equipos, etc.</li> </ul>
<b>EMPRENEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Desempleado con iniciativa empresarial definida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Mínima formación académica media</li> <li>. Buen potencial y capacidad de comprensión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de viabilidad</li> <li>Metodologías de lanzamiento y desarrollo</li> <li>Cuadro de mando</li> <li>Sistemas de gestión</li> </ul>
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL COMPLEMENTARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional empleado o desempleado con necesidad de complementar su formación específica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado medio o superior o bien experiencia profesional equiparable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Industrial genérica</li> <li>Marketing, ventas, comercio exterior</li> <li>Informática de gestión</li> <li>Organización, sistemas de gestión</li> <li>Finanzas</li> <li>Combinaciones</li> </ul>



## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.

*Ámbito, perfiles y necesidades de formación*

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>SECTOR O SUBSECTOR: COMERCIO E INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO PERFILES - NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>			
<b>ÁMBITO</b>	<b>PERFILES</b>	<b>FORMACIÓN DE PARTIDA</b>	<b>NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional junior empleado.</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Introducción general al Medio Ambiente</li> <li>. Metodología de evaluación de impacto</li> <li>. Técnicas de gestión medioambiental</li> <li>. Prácticas</li> </ul>
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional técnico con experiencia mínima de 3 años</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior o medio en Escuela Técnica</li> <li>. Experiencia en empresa nivel senior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías calidad total</li> <li>. Metodologías mejora continua</li> <li>. Informática de producción</li> <li>. Gestión tecnológica industrial</li> </ul>
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional al frente de una PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiencia directiva en PYMES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.</li> </ul>
<b>EMPRENEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Desempleado con iniciativa empresarial definida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Mínima formación académica media</li> <li>. Buen potencial y capacidad de comprensión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de viabilidad</li> <li>. Metodologías de lanzamiento y desarrollo</li> <li>. Cuadro de mando</li> <li>. Sistemas de gestión</li> </ul>
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL COMPLEMENTARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional empleado o desempleado con necesidad de complementar su formación específica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado medio o superior o bien experiencia profesional equiparable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Industrial genérica</li> <li>. Marketing, ventas, comercio exterior</li> <li>. Informática de gestión</li> <li>. Organización, sistemas de gestión</li> <li>. Finanzas</li> <li>. Combinaciones</li> </ul>

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.

#### Ámbito, perfiles y necesidades de formación

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>SECTOR O SUBSECTOR: TRANSPORTE PERFILES - NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>			
<b>ÁMBITO</b>	<b>PERFILES</b>	<b>FORMACIÓN DE PARTIDA</b>	<b>NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional junior empleado.</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Introducción general al Medio Ambiente.</li> <li>. Metodología de evaluación de impacto</li> <li>. Técnicas de gestión medioambiental</li> <li>. Prácticas</li> </ul>
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional técnico con experiencia mínima de 3 años</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior o medio en Escuela Técnica</li> <li>. Experiencia en empresa nivel senior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías calidad total</li> <li>. Metodologías mejora continua</li> <li>. Informática de producción</li> <li>. Gestión tecnológica industrial</li> </ul>
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional al frente de una PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiencia directiva en PYMES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.</li> </ul>
<b>EMPRENEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Desempleado con iniciativa empresarial definida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Mínima formación académica media</li> <li>. Buen potencial y capacidad de comprensión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de viabilidad</li> <li>. Metodologías de lanzamiento y desarrollo</li> <li>. Cuadro de mando</li> <li>. Sistemas de gestión</li> </ul>
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL COMPLEMENTARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional empleado o desempleado con necesidad de complementar su formación específica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado medio o superior o bien experiencia profesional equiparable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Industrial genérica</li> <li>. Marketing, ventas, comercio exterior</li> <li>. Informática de gestión</li> <li>. Organización, sistemas de gestión</li> <li>. Finanzas</li> <li>. Combinaciones</li> </ul>

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.

#### *Ámbito, perfiles y necesidades de formación*

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>SECTOR O SUBSECTOR: TURISMO PERFILES - NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>			
<b>ÁMBITO</b>	<b>PERFILES</b>	<b>FORMACIÓN DE PARTIDA</b>	<b>NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional junior empleado.</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Introducción general al Medio Ambiente</li> <li>. Metodología de evaluación de impacto</li> <li>. Técnicas de gestión medioambiental</li> <li>. Prácticas</li> </ul>
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional técnico con experiencia mínima de 3 años</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior o medio en Escuela Técnica</li> <li>. Experiencia en empresa nivel senior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías calidad total</li> <li>. Metodologías mejora continua</li> <li>. Informática de producción</li> <li>. Gestión tecnológica industrial</li> </ul>
<b>GESTION EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional al frente de una PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiencia directiva en PYMES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.</li> </ul>
<b>EMPRENEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Desempleado con iniciativa empresarial definida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Mínima formación académica media</li> <li>. Buen potencial y capacidad de comprensión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de viabilidad</li> <li>. Metodologías de lanzamiento y desarrollo</li> <li>. Cuadro de mando</li> <li>. Sistemas de gestión</li> </ul>
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL COMPLEMENTARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional empleado o desempleado con necesidad de complementar su formación específica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado medio o superior o bien experiencia profesional equiparable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Industrial genérica</li> <li>. Marketing, ventas, comercio exterior</li> <li>. Informática de gestión</li> <li>. Organización, sistemas de gestión</li> <li>. Finanzas</li> <li>. Combinaciones</li> </ul>

## 8.- ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA F.S.E. - E.O.I.

### 8.2.- Detalle de las Acciones F.S.E. - E.O.I.

*Ámbito, perfiles y necesidades de formación*

<b>COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS</b>			
<b>SECTOR O SUBSECTOR: INDUSTRIA AGROALIMENTARIA</b>		<b>PERFILES - NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>	
<b>ÁMBITO</b>	<b>PERFILES</b>	<b>FORMACIÓN DE PARTIDA</b>	<b>NECESIDADES DE FORMACIÓN</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional junior empleado.</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Introducción general al Medio Ambiente.</li> <li>. Metodología de evaluación de impacto</li> <li>. Técnicas de gestión medioambiental</li> <li>. Prácticas</li> </ul>
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional técnico con experiencia mínima de 3 años</li> <li>. Recién titulado en busca de empleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado superior o medio en Escuela Técnica</li> <li>. Experiencia en empresa nivel senior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías calidad total</li> <li>. Metodologías mejora continua</li> <li>. Informática de producción</li> <li>. Gestión tecnológica industrial</li> </ul>
<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional al frente de una PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiencia directiva en PYMES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.</li> </ul>
<b>EMPRENEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Desempleado con iniciativa empresarial definida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Mínima formación académica media</li> <li>. Buen potencial y capacidad de comprensión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis de viabilidad</li> <li>. Metodologías de lanzamiento y desarrollo</li> <li>. Cuadro de mando</li> <li>. Sistemas de gestión</li> </ul>
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL COMPLEMENTARIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Profesional empleado o desempleado con necesidad de complementar su formación específica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Titulado medio o superior o bien experiencia profesional equiparable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Industrial genérica</li> <li>. Marketing, ventas, comercio exterior</li> <li>. Informática de gestión</li> <li>. Organización, sistemas de gestión</li> <li>. Finanzas</li> <li>. Combinaciones</li> </ul>

**COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS**

**DISTRIBUCIÓN POR:**

**PROGRAMAS, AÑOS E IMPORTES (F.S.E. Y SOCIO)**

PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS AÑO 1994

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL</i>				
<i>. FORMACION DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATÉGICO PYMES</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>				
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>				
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>				
<i>. ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>32.000.000</b>	<b>22.400.000</b>	<b>9.600.000</b>

PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CAÑARIAS AÑO 1995

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL</i>				
<i>. FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATÉGICO PYMES</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. GESTIÓN DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>				
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>				
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<i>TOTAL</i>	<i>4</i>	<i>64.000.000</i>	<i>44.800.000</i>	<i>19.200.000</i>

PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS AÑO 1996

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>. FORMACION DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATEGICO PYMES</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<i>TOTAL</i>	<i>7</i>	<i>116.000.000</i>	<i>81.200.000</i>	<i>34.800.000</i>



PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS AÑO 1997

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>. FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATÉGICO PYMES</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. GESTIÓN DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<i>TOTAL</i>	<i>8</i>	<i>132.000.000</i>	<i>92.400.000</i>	<i>39.600.000</i>

PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS AÑO 1998

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>. FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATÉGICO PYMES</i>	<i>4</i>	<i>64.000.000</i>	<i>44.800.000</i>	<i>19.200.000</i>
<i>. GESTIÓN DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<i>TOTAL</i>	<i>10</i>	<i>164.000.000</i>	<i>114.800.000</i>	<i>49.200.000</i>

PROYECTOS 1994/1999

FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS AÑO 1999

<i>NOMBRE DEL PROGRAMA</i>	<i>Nº CURSOS</i>	<i>COSTE TOTAL</i>	<i>FSE</i>	<i>SOCIO</i>
<i>. NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL</i>	<i>2</i>	<i>40.000.000</i>	<i>28.000.000</i>	<i>12.000.000</i>
<i>. FORMACION DE EMPRENDEDORES - PLAN ESTRATÉGICO PYMES</i>	<i>4</i>	<i>64.000.000</i>	<i>44.800.000</i>	<i>19.200.000</i>
<i>. GESTIÓN DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE</i>	<i>3</i>	<i>48.000.000</i>	<i>33.600.000</i>	<i>14.400.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)</i>				
<i>. AGENTES DE DESARROLLO</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN.TEC. Y SEGURIDAD</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>. ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES</i>				
<i>. AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIRECTIVOS</i>				
<i>TOTAL</i>	<i>14</i>	<i>232.000.000</i>	<i>162.400.000</i>	<i>69.600.000</i>

***BIBLIOGRAFÍA***

Las principales fuentes bibliográficas consultadas para la realización del presente informe han sido:

- . **50 ocupaciones más demandas en la provincia de Tenerife.** 11- 04- 1.995. INEM.
- . **Análisis territorial del presupuesto de gastos.** Años 1.990 a 1.993. Intervención General de la Comunidad Autónoma de Canarias. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **Anuario "El País"** (1.994).
- . **Anuario de Estadística agraria, 1.992.** Ministerio de Agricultura, pesca y alimentación.. Secretaría General Técnica.
- . **Anuario de Estadísticas Laborales.** 1.993. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- . **Anuario Estadístico de Canarias.** 1.993. Edición 2º trimestre. 1.995.
- . **Anuario Estadístico.** 1.994. Instituto Nacional de Estadística.
- . **Boletín de Estadísticas Laborales.** Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Abril 1.994.
- . **Canarias, agraria y pesquera.** número: 19. octubre - diciembre, 1.992. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Pesca.
- . **Canarias, agraria y pesquera.** número: 20. enero - marzo, 1993. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Pesca.
- . **Canarias: Indicadores Económicos.** (Esquema Fiscal y Arancelario, Incentivos fiscales del REF). Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de las Palmas. Abril de 1.995.
- . **Catastro vitícola y vinícola.** Provincia de Las Palmas, año 1.982 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Instituto Nacional de Denominaciones de Origen.
- . **Catastro vitícola y vinícola.** Provincia de Tenerife, año 1.982 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación Secretaria General Técnica. Servicio de Publicaciones Instituto Nacional de Denominaciones de Origen.

- . **Censo de Población. 1.991.** Instituto Nacional de Estadística. Madrid 1.995.
- . **Comercio Canarias - Extranjero. 1.989.** Consejería de Economía y de Canarias.
- . **Contabilidad regional de Canarias. Base 1.980.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.
- . **Coyuntura Económica de Canarias. Boletín trimestral n.º 7.** Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **Dictamen 1/1995, a iniciativa del Consejo Económico y Social de Canarias. Sobre la situación en Canarias del sector industrial: propuestas de políticas específicas.** Sesión del Pleno del 24 de Enero de 1995. Consejo Económico y Social de Canarias.
- . **Distribución y consumo. 1.995. "Geografía comercial de España. Canarias".**
- . **Economía Canaria 93.** Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público.
- . **Economía canaria, situación actual y perspectivas. Marzo 1993.** Modelización económica. CIES. Centro de Investigación Económica y Social de Canarias.
- . **El ciclo económico y las perspectivas a medio plazo de la economía canaria** Equipo MECALINK. Beatriz López Valcarcel. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Abril 1.993. Fundación MAPFRE GUANARTEME. II encuentro sobre la situación y las perspectivas de la economía canaria.
- . **El Comportamiento de los segmentos del mercado bancario minorista, en la provincia de Las Palmas.** Asunción Beerli Palacio. Cuadernos canarios de Ciencias Sociales. CIES. Centro de Investigación Económica y Social de Canarias.
- . **El Plátano en cifras.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **El Tomate en cifras.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.
- . **El Turismo en cifras (I). Oferta turística.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.
- . **El Turismo en cifras (II). Demanda turística.** Instituto Canario de Estadística.
- . **Empleo y Paro. Canarias 1.990- 1.993.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.

- . **Empresas y trabajadores por actividades económicas.** Fecha datos: 31.05.95. Anexo 3. Tesorería General de la Seguridad Social. Dirección Provincial de las Palmas.
- . **Encuesta industrial. Años 1989 a 1.992.** Instituto Nacional de Estadística. Madrid, 1995.
- . **Encuesta. Expectativas hoteleras.** Boletín IV trimestre 1.994. Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.
- . **España - Canarias.** Programa operativo de Canarias, objetivo 1.1.994- 1.999. FEDER. y Anexo.
- . **Estadísticas de paro, registrado por municipios.** Año 1.993. Instituto Nacional de Estadística.
- . **Estrategias de desarrollo de los puertos canarios.** Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público. Consejería de Economía y Hacienda. Gobierno de Canarias.
- . **Estructura empresarial a fecha 15 de enero de 1993.** Provincia de Santa Cruz de Tenerife.
- . **Estructura y características comerciales de los minoristas de productos textiles en Gran Canaria.** Manuel Rodríguez Díaz. Departamento de Economía y Dirección de Empresas Universidad de Las Palmas de Gran Canarias. Gobierno de Canarias. Consejería de Industria y Comercio. Dirección General de Comercio y Consumo.
- . **Evolución de la Economía Canaria. 1.994.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias.
- . **Evolución de la superficie, producción y valoración de los principales cultivos en Canarias.** Periodo 1.987-1.993. Consejería de Agricultura y Alimentación. Gobierno de Canarias.
- . **Evolución de las producciones ganaderas. Periodo 1.987-1.993.** Consejería de Agricultura y Alimentación. Gobierno de Canarias.
- . **Hoja estadística mensual. N. 46 Enero 1.995.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. ISTAC.
- . **Hoja estadística mensual. N° 45 Diciembre 1.994.** Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. ISTAC. Instituto Canario de Estadística.

- . **Hoja resumen. Diciembre 1.994.** Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Dirección provincial Las Palmas. Instituto Nacional de Empleo.
- . **Hoja resumen. Marzo 1.995.** Dirección Provincial de Las Palmas. Instituto Nacional de Empleo.
- . **Informe anual sobre la situación económica, social y laboral en Canarias, 1.993.** Consejo Económico y Social.
- . **Informe de Coyuntura Económica. 1.994/I.** Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.
- . **Informe Económico, Social y Laboral de Canarias. 1.992.** Consejo Económico y Social
- . **Informe mensual. Marzo 1.995.** La Caixa. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
- . **Informe sobre el mercado de Trabajo.** Resumen anual de datos del Observatorio ocupacional. Años 1.992 y 1.993. Instituto Nacional de Empleo.
- . **Inscripción, afiliación, altas y bajas. 1.994.** INEM. Las Palmas de Gran Canaria.
- . **La actividad económico financiera de la Comunidad Autónoma de Canarias.** Principales indicadores. Febrero 1995. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. Intervención General.
- . **La agricultura canaria: evolución reciente de la agricultura de exportación.** Papeles de Economía Española, n.º 60- 61, 1.994.
- . **La Cuenta General de la Comunidad Autónoma de Canarias.** Resumen divulgativo. 1.993. Intervención General de la Comunidad Autónoma de Canarias. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **La estructura comercial de las islas alimenta "parcialmente" la inflación.** Revista: Canarias 7 del día 12 de junio de 1.995
- . **La industria canaria, una perspectiva de futuro.** Modelización económica. Departamento de Economía Aplicada, Las Palmas.
- . **La población de España. Censos 1.991.** Instituto Nacional de Estadística.



- . **Libro blanco de la vivienda en Canarias. Soluciones para una crisis de mercado.** AEC. Asociación de Empresarios de la Construcción de la Provincia de Las Palmas. Federación Provincial de entidades de la Construcción de Tenerife
- . **Macromagnitudes del sector agrario de Canarias en 1.993.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación. Servicio de Estadística y Estudios.
- . **Macromagnitudes del sector agrario de Canarias. Periodo 1.987-1.992..** Consejería de Agricultura y Alimentación.. Gobierno de Canarias.
- . **Monografías estadísticas: Agricultura, ganadería y pesca. 1.990.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **Monografías estadísticas: Infraestructura y medio ambiente. 1.991.** Instituto Canario de Estadística. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda.
- . **Monografías estadísticas: Transportes y comunicaciones. 1.991.** Instituto Canario de Estadística.
- . **Monografías estadísticas: Turismo. 1.991.** Instituto Canario de Estadística.
- . **Número: 23.** Octubre- diciembre, 1993. Revista **Canarias Agraria.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Número: 25.** Octubre- Verano, 1994. Revista **Canarias Agraria.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Número: 27.** Invierno, 1994-1995. Revista **Canarias Agraria.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Número: 28.** Primavera, 1.995. Revista **Canarias Agraria.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Número: 29.** Verano, 1.995. Revista **Canarias Agraria.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Observatorio Permanente del Comportamiento de las Ocupaciones.** Observatorio Ocupacional. Instituto Nacional de Empleo.
- . **Pánel Nielsen para las Islas Canarias.** Enero de 1.994.
- . **Papeles de Economía Española.** Fundación Fondo para la Investigación económica y social. Obra social de la confederación Española de Cajas de Ahorros.

- . **Perspectivas del Sector Agroalimentario.** CEPREDE/Instituto L.R. Klein, noviembre de 1.993.
- . **Plan de Desarrollo de Canarias 1.994-1.999.** Tomo I y Tomo II. Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público.
- . **Plan de Desarrollo Regional. 1.994. - 1.999.** Regiones incluidas en el Objetivo n.º1 de los Fondos Estructurales Europeos. Tomo I y Tomo II. Ministerio de Economía y Hacienda.
- . **Renta agraria de la región canaria. Macromagnitudes. 1.991.** Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Situación actual y tendencias de las Cajas de Ahorros, un intento de síntesis.** Antonio Marrero-Hernández y Francisco Javier Navarro de Tuero. Cuadernos canarios de Ciencias Sociales. CIES. Centro de Investigación Económica y Social de Canarias.
- . **Sobre el sector turístico, como sector estratégico.** Dictamen 2/1994. Sesión del pleno del 27 de Mayo de 1994. Consejo Económico y Social de Canarias.
- . **Sobre la competitividad de los Puertos Canarios.** Dictamen 1/1.994. Sesión del pleno del 5 de mayo de 1994. Consejo Económico y Social de Canarias.
- . **Tecnología y desarrollo. El estudio de un caso: el riego por goteo en el cultivo de la platanera en Canarias.** Miguel Sánchez Padrón. Universidad de la Laguna. Facultad de Ciencias Económicas. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Alimentación.
- . **Vinos de Canarias.** Mariano López Arias, Rafael Armás Benítez y Manuel Criado Ortega. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Pesca.

